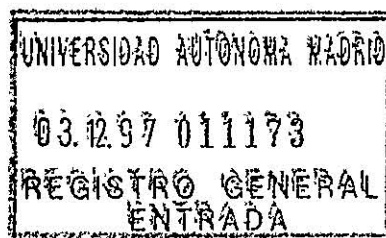


T/281 SC
PS
152

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID
FACULTAD DE PSICOLOGIA
Departamento de Psicología Social y Metodología

TESIS DOCTORAL



EFFECTOS PERVERSOS DE LAS NORMAS INCUMPLIDAS:
ASPECTOS TEORICOS Y EXPERIMENTALES

R BC 66.597



R.40-20263

Luis Venancio Ocejeda Fernández
Director: José Miguel Fernández-Dols

Madrid, Diciembre de 1997

A mi enana,

de su bufón.

Agradecimientos

Todas la personas tenemos ombligo. Uno de los efectos más perversos de mi tesis ha consistido en hacerme olvidar durante largas temporadas que los demás también poseen esta redonda característica. Por fin ha llegado el momento de recordar a todas esas personas que me han permitido que esté mirándome al ombligo durante tantos años.

En primer lugar, quiero dar las gracias a mis padres, porque me dieron la vida, porque me enseñaron a usarla y porque, simplemente, los quiero.

Quiero agradecer a mis hermanos el haber nacido detrás de mí, porque de no haber sido así todavía estaría haciendo la tesis. Gracias a Manuel, Germán, Carlos y Alvaro, por haber estado siempre ahí.

Quiero dar las gracias a toda esa gente maravillosa que ha tenido que soportarme durante tantas noches de vinos sin rosa y de comentarios sin gracia. A ellas y a ellos les seguiré dando mis gracias.

También quiero dar las gracias a todos los compañeros, a los que me sufren día a día y a los que de un modo u otro han hecho posible que exista esta tesis. Especialmente quiero agradecer a Pilar Carrera sus comentarios científicos y sus consejos mundanos; a Elena, a Lucía y a Inma Adarves su participación más que activa en muchos de los estudios que dan forma a esta tesis; y a Lola y a Rocío porque se han manchado las manos con la sangre, sudor y tinta que desprende este trabajo.

También quiero agradecer al profesor Melvin Lerner el haber dedicado su experiencia, su saber, su inteligencia, su ingenio y su tiempo en analizar y discutir el planteamiento teórico del modelo de norma perversa.

Índice

Capítulo 1. Legitimidad y perversidad de la norma.....	1
1.1 Introducción.....	3
1.2 Visión psicosocial de la norma: Tradiciones e investigación actual.....	4
1.2.1 La norma como uniformidad de conducta.....	4
1.2.2 La norma como resultado de un proceso coactivo.....	6
1.2.3 La norma como un marco para la interpretación de la realidad.....	10
1.2.4 Puntos en común de las tres concepciones: La perspectiva pasiva.....	12
1.3 Legitimidad y perversidad de las normas.....	14
1.3.1 La legitimidad.....	15
1.3.2 La perversidad de la norma.....	17
 Capítulo 2. La legitimidad como valor.....	 19
2.1 Introducción.....	21
2.1.1 Estudio 1: El valor de la legitimidad.....	22
2.1.1.1 Método.....	22
2.1.1.1.1 Participantes.....	22
2.1.1.1.2 Procedimiento.....	23
2.1.1.2 Resultados.....	24
2.1.1.3 Conclusiones del Estudio 1.....	27
2.1.2 Estudio 2: La legitimidad como valor transcultural y estable.....	27
2.1.2.1 Método.....	27
2.1.2.1.1 Participantes.....	27
2.1.2.1.2 Procedimiento.....	28
2.1.2.2 Resultados del Estudio 2.....	29

Capítulo 3. El modelo de normas perversas: Hipótesis teóricas.....	37
3.1 La perspectiva activa y la legitimidad de las normas.....	39
3.2 La perspectiva activa y la perversidad de las normas.....	39
3.3 ¿Que es perverso en una norma?.....	40
3.3.a) El descrédito de la autoridad.....	42
3.3.b) La relajación general de todo el sistema normativo.....	42
3.3.c) El favoritismo.....	43
3.3.d) El surgimiento de estructuras sociales alternativas.....	43
3.4 ¿Qué clase de normas son las <i>normas perversas</i> ?.....	44
3.5 ¿Qué clase de sanciones implica una <i>norma perversa</i> ?.....	45
3.6 Desorganización social vs. Ilusión de cumplimiento.....	47
3.7 Estructura de la investigación.....	48
 Capítulo 4. Desprestigio de la autoridad.....	 51
4.1 Introducción.....	53
4.2 Estudio 1: Valoración de la autoridad.....	56
4.2.1 Método.....	56
4.2.1.1 Participantes.....	56
4.2.1.2 Procedimiento.....	56

4.2.2 Resultados.....	59
4.3 Estudio 2: Contexto normativo y distribución de recompensas.....	65
4.3.1 Método.....	65
4.3.1.1. Participantes.....	65
4.3.1.2 Procedimiento.....	66
4.3.2 Resultados.....	67
4.4 Conclusiones de los Estudios 1 y 2.....	72
4.5 Estudio 3: Contexto normativo y responsabilidad de la autoridad.....	73
4.5.1 Método.....	75
4.5.1.1. Participantes.....	75
4.5.1.2 Procedimiento.....	75
4.5.2 Resultados.....	77
4.5.3 Reacciones afectivas (Validación el instrumento de medida).....	84
4.5.3.1 Participantes y procedimiento.....	84
4.5.3.2 Resultados.....	85
Capítulo 5. Tolerancia a la transgresión.....	89
5.1 Introducción.....	91
5.2 Tolerancia a la transgresión. Investigación empírica.....	92
5.2.1 Estudio 1: Tolerancia hacia la transgresión (Hipótesis 1).....	94
5.2.1.1 Método.....	95
5.2.1.1.1 Participantes.....	95
5.2.1.1.2 Procedimiento.....	95
5.2.1.2 Resultados.....	98
5.2.2 Estudio 2: Tolerancia hacia la transgresión (Hipótesis 1).....	99

5.2.2.1 Método.....	101
5.2.2.1.1 Participantes.....	101
5.2.2.1.2 Procedimiento.....	101
5.2.2.2 Resultados.....	104
5.2.2.2.1 Tolerancia: Perdón de la multa.....	104
5.2.2.2.2 Tolerancia: Severidad de la multa.....	105
5.2.3 Conclusiones.....	106
 5.3 Tolerancia generalizada.....	108
5.3.1 Estudio 1: Percepción del ladrón.....	110
5.3.1.1 Método.....	110
5.3.1.1.1 Participantes.....	110
5.3.1.1.2 Procedimiento.....	110
5.3.1.2 Resultados del Estudio 1.....	114
5.3.2 Resultados del Estudio 2.....	116
5.3.3 Resultados del Estudio 3.....	121
 Capítulo 6. Transgresión y Favoritismo.....	125
 6.1 Introducción.....	127
 6.2 Visión general del programa de investigación.....	128
6.2.1 Estudio 1: “Palabras imposibles”.....	129
6.2.1.1 Método.....	130
6.2.1.1.1 Participantes.....	130
6.2.1.1.2 Procedimiento.....	131
6.2.1.2 Resultados del estudio 1.....	134
6.2.2 Estudio 2: “Palabras imposibles”.....	135
6.2.2.1 Método.....	135
6.2.2.1.1 Participantes.....	135

6.2.2.1.2 Procedimiento.....	135
6.2.2.2 Resultados del estudio 2.....	137
6.2.3 Estudio 3: (Réplica del estudio 1).....	137
6.2.3.1 Método.....	138
6.2.3.1.1 Participantes.....	138
6.2.3.1.2 Procedimiento.....	138
6.2.3.2 Resultados del estudio 3.....	139
6.2.4 Estudios 4 y 5: “Norma Incumplida” y “Norma Cumplida”	140
6.2.4.1 Estudio 4: Norma Incumplida”	141
6.2.4.1.1 Método.....	141
6.2.4.1.1.1 Participantes.....	141
6.2.4.1.1.2 Procedimiento.....	141
6.2.4.1.2 Resultados del estudio 4.....	144
6.2.4.2 Estudio 5: “Norma Cumplida”.....	147
6.2.4.2.1 Participantes.....	147
6.2.4.2.2 Resultados del estudio 5.....	148
 Capítulo 7. Estrategias alternativas.....	151
7.1 Introducción.....	153
7.1.1 Resultados del Estudio 1. Valoración del ganador.....	156
7.1.2 Resultados del Estudio 2. Valoración del ganador y distribución de recompensas.....	158
7.1.3 Resultados del Estudio 3. Percepción del Jugador (y responsabilidad de la autoridad).....	163
7.1.4 Conclusiones.....	167
7.1.4.1 Valoración del ganador: Análisis general.....	167
7.1.4.2 La otra cara de la tolerancia a la transgresión.....	168
7.1.4.3 ¿Porqué gana el jugador 2?.....	170

7.2 La figura del conocido.....	173
7.2.1 Estudio 1: La figura del conocido (Fernández-Dols et al., 1994).....	175
7.2.1.1 Método.....	175
7.2.1.1.1 Participantes.....	175
7.2.1.1.2 Procedimiento.....	176
7.2.1.2 Resultados del Estudio 1.....	177
7.2.2 Estudio 2: La figura del conocido y el contexto normativo.....	180
7.2.2.1 Método.....	180
7.2.2.1.1 Participantes.....	180
7.2.2.1.2 Procedimiento.....	181
7.2.2.2 Resultados del Estudio 2.....	182
 Conclusiones.....	 193
 Referencias.....	 201
 Apéndices.....	 207
 Anexos.....	 223

Relación de Figuras

<i>Figura 1.1</i>	Curva de Cumplimiento de Allport.
<i>Figura 1.2</i>	Adaptación de R.J.McCoun, 1993.
<i>Figura 2.1</i>	Cuestionario presentado en el Estudio 1.
<i>Figura 2.2</i>	Cuestionario del Estudio 2.
<i>Figura 2.3</i>	Valoración de eficacia y legitimidad entre 1993-97.
<i>Figura 3.1</i>	Hipótesis del modelo de norma perversa (Fernández-Dols, 1992, 1993).
<i>Figura 4.1</i>	Condiciones Justa, Injusta y Norma Perversa.
<i>Figura 4.2</i>	Distribución de las puntuaciones de Evaluación a través de las condiciones (Juez). Estudio 1.
<i>Figura 4.3</i>	Distribución de las puntuaciones de Potencia a través de las condiciones (Juez). Estudio 1.
<i>Figura 4.4</i>	Distribución de las puntuaciones de la escala Evaluación a través de las condiciones (Juez). Estudio 2.
<i>Figura 4.5</i>	Distribución de las puntuaciones de la escala Potencia a través de las condiciones (Juez). Estudio 2.
<i>Figura 4.6</i>	Preguntas sobre la figura del juez incluidas en el cuestionario post-experimental.
<i>Figura 4.7</i>	Distribuciones de las puntuaciones en Evaluación a través de las condiciones (Juez). Estudio 3.
<i>Figura 4.8</i>	Distribuciones de las puntuaciones en Potencia a través de las condiciones (Juez). Estudio 3.
<i>Figura 5.1</i>	Número de vehículos que adelantaron a los observadores.
<i>Figura 5.2</i>	Cuestionario aplicado a todos los sujetos del Estudio 1.

- Figura 5.3* Uso del cinturón de seguridad en carretera y en ciudad (porcentajes).
- Figura 5.4* Modelo A del cuestionario.
- Figura 5.5* Distribución de las respuestas a la primera pregunta (i.e., opinión ante el perdón de una multa).
- Figura 5.6* Distribución de respuestas a la segunda pregunta (i.e., cuantía de la multa).
- Figura 5.7* Número de sujetos que participaron en las distintas condiciones que forman parte de los Estudios sobre "Percepción de personajes" (N=356).
- Figura 5.8* Distribución de las respuestas en Evaluación (porcentajes). Estudio 1.
- Figura 5.9* Distribución de las respuestas en Potencia (porcentajes). Estudio 1.
- Figura 5.10* Distribución de las respuestas en Evaluación (porcentajes) (Ladrón). Estudio 2.
- Figura 5.11* Distribución de las respuestas en Potencia (porcentajes) (Ladrón). Estudio 2.
- Figura 5.12* Distribución de las respuestas en Evaluación (porcentajes). Estudio 3.
- Figura 5.13* Distribución de las respuestas en Potencia (porcentajes). Estudio 3.
- Figura 5.14* Opinión ante el perdón de la multa.
-
- Figura 7.1* Distribuciones de las puntuaciones en Evaluación (porcentajes) (Ganador). Estudio 2.
- Figura 7.2* Distribuciones de las puntuaciones en Potencia (porcentajes) (Ganador). Estudio 2.
- Figura 7.3* Evaluación (Ganador). Estudio 3.
- Figura 7.4* Potencia (Ganador). Estudio 3.
- Figura 7.5* Porcentajes de puntuaciones negativas en los Estudios 2 y 3 (Ganador).
- Figura 7.6* Instrucciones presentadas a los sujetos.
- Figura 7.7* Instrucciones presentadas a dos grupos de jueces independientes.
- Figura 7.8* Distribución de las puntuaciones en la escala "Informal" (1 Irrelevante, 10 Beneficioso) a través de las tres muestras.
-

Figura 7.9 Distribución de las puntuaciones en la escala “Formal” (1 Irrelevante, 10 Beneficioso) a través de las tres muestras.

Figura 7.10 Instrucciones del cuestionario del segundo estudio.

Relación de Tablas

<i>Tabla 2.1</i>	Medias y desviaciones típicas de la valoración de las características de Legitimidad, Eficacia y de su Distancia a través de las muestras.
<i>Tabla 2.2</i>	Medias y desviaciones típicas de la valoración de la característica de Legitimidad a través de las muestras.
<i>Tabla 2.3</i>	Medias y desviaciones típicas de la valoración de la característica de Eficacia a través de las muestras.
<i>Tabla 2.4</i>	Diferencias significativas entre hombres y mujeres en la valoración de la "legitimidad".
<i>Tabla 4.1</i>	Medias y desviaciones típicas en las dimensiones de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Juez). Estudio 1.
<i>Tabla 4.2</i>	Calificativos utilizados para describir al juez (porcentajes). Estudio 1
<i>Tabla 4.3</i>	Puntuaciones medias en Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Juez). Estudio 2.
<i>Tabla 4.4</i>	Calificativos utilizados para describir al juez (porcentajes). Estudio 2.
<i>Tabla 4.5</i>	Medias y desviaciones típicas de las dimensiones Evaluación y Potencia a través de las condiciones. Estudio 3.
<i>Tabla 4.6</i>	Medias y desviaciones típicas de la pregunta ¿En qué medida crees que el juez es: ?.
<i>Tabla 4.7</i>	Medias y desviaciones típicas para la característica "poderoso".
<i>Tabla 4.8</i>	Medias y desviaciones típicas para la pregunta ¿En qué medida crees que el juez es una persona digna de respeto?.
<i>Tabla 4.9</i>	Medias de los cuatro tipos de personaje.
<i>Tabla 5.1</i>	Medias en Tolerancia a través de las condiciones.
<i>Tabla 5.2</i>	Medias en tolerancia de los conductores y no conductores en las tres condiciones.

<i>Tabla 5.3</i>	Medias en severidad de los conductores y no conductores en las tres condiciones.
<i>Tabla 5.4</i>	Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ladrón). Estudio 1..
<i>Tabla 5.5</i>	Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ladrón). Estudio 2.
<i>Tabla 5.6</i>	Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ladrón). Estudio 3.
<i>Tabla 6.1</i>	Medias de las cantidades (en pesetas) asignadas a cada jugador a través de las dos condiciones. Estudio 1.
<i>Tabla 6.2</i>	Medias de las cantidades (en pesetas) asignadas a cada jugador a través de las dos condiciones. Estudio 2.
<i>Tabla 6.3</i>	Medias de las cantidades (en pesetas) asignadas a cada jugador a través de las dos condiciones. Estudio 3.
<i>Tabla 6.4</i>	Medias de la “sanción por palabra” asignada a cada jugador a través de las dos condiciones. Estudio 4.
<i>Tabla 6.5</i>	Medias y desviaciones típicas de la opinión de los sujetos sobre el comportamiento de los jugadores. Estudio 4.
<i>Tabla 6.6</i>	Medias de la “sanción por palabra” asignada a cada jugador a través de las dos condiciones. Estudio 5.
<i>Tabla 6.7</i>	Medias y desviaciones típicas de la opinión de los sujetos sobre el comportamiento de los jugadores. Estudio 5.
<i>Tabla 7.1</i>	Número de sujetos (N=356) que participaron en las distintas condiciones que forman parte de los Estudios sobre “Percepción de personajes”.
<i>Tabla 7.2</i>	Medias de las puntuaciones en Evaluación y Potencia (Ganador). Estudio 1.
<i>Tabla 7.3</i>	Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ganador). Estudio 2.

<i>Tabla 7.4</i>	Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ganador). Estudio 3.
<i>Tabla 7.5</i>	Respuestas de los sujetos a la pregunta ¿Por qué crees que ha ganado el jugador 2?.
<i>Tabla 7.6</i>	Grado de acuerdo a la pregunta ¿Por qué crees que ha ganado el jugador 2?.
<i>Tabla 7.7</i>	Grado de acuerdo a la pregunta ¿en qué medida crees que el jugador 2 domina a ...?.
<i>Tabla 7.8</i>	Puntuaciones medias de las actividades informales.
<i>Tabla 7.9</i>	Puntuaciones medias de las actividades formales.
<i>Tabla 7.10</i>	Distribución de las actividades formales e informales.
<i>Tabla 7.11</i>	Puntuaciones medias de la “importancia percibida del conocido” en las actividades Informales a través de las tres condiciones.
<i>Tabla 7.12</i>	Puntuaciones medias de la “importancia percibida del conocido” en las actividades Formales a través de las tres condiciones.
<i>Tabla 7.13</i>	Media, desviación típica y coeficiente alpha de Cronbach para las escalas “Informal” y “Formal” a través de las tres condiciones.
<i>Tabla 7.14</i>	Puntuaciones medias y distribución (en porcentaje) de la variable “confianza en el respeto de los derechos” en las actividades Informales.
<i>Tabla 7.15</i>	Puntuaciones medias y distribución (en porcentaje) de la variable “confianza en el respeto de los derechos” en las actividades Formales.

Relación de Apéndices

- Apéndice I (1)* Historia presentada en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Justa".
- Apéndice I (2)* Historia presentada en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Perversa".
- Apéndice I (3)* Historia presentada en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Injusta".
- Apéndice I (4)* Texto programado presentado en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Perversa".
- Apéndice I (5)* Diferencial Semántico utilizado en los Estudios 1, 2 y 3 (Corraliza, 1987) (capítulos 4, 5 y 7).
- Apéndice I (6)* Cuestionario presentado al final del cuadernillo de respuesta que se utilizaron en los Estudios 1 y 2 (capítulos 4, 5 y 7).
-
- Apéndice II (1)* Historia presentada en el Estudio 2 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condiciones "Justa".
- Apéndice II (2)* Historia presentada en el Estudio 2 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condiciones "Perversa".
- Apéndice II (3)* Historia presentada en el Estudio 2 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de las condiciones "Injusta".
-
- Apéndice III (1)* Historias presentadas en las condiciones "Justa" del Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7).
- Apéndice III (2)* Historias presentadas en las condiciones "Perversa" del Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7).
- Apéndice III (3)* Historias presentadas en las condiciones "Injusta" del Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7).
- Apéndice III (4)* Entrevista postexperimental presentada en el Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7).
-

CAPITULO 1

LEGITIMIDAD Y PERVERSIDAD DE LA NORMA



1.1 Introducción

Antiguamente las normas eran las escuadras que utilizaban los carpinteros para arreglar y ajustar los materiales de su trabajo. Actualmente la norma es un concepto considerablemente más complejo y abstracto. De hecho, este término se ha utilizado y se continua utilizando en terminologías tan diversas como la jurídica, la filosófica, la técnica, la matemática, etc. (Brand y Khöler, 1972). En cuanto a las ciencias sociales, el concepto de norma ha tenido una importancia central en la historia de la Sociología, la Antropología, el Derecho y, por supuesto, la Psicología.

En el caso de la Psicología Social, por ejemplo, resulta prácticamente imposible realizar una revisión exhaustiva de todos los modelos que colocan la "norma" dentro de su entramado teórico. Aún cuando nos limitáramos a repasar aquellas variables independientes relacionadas con la definición convencional de la norma, nos encontraríamos con una inmensa red de relaciones que abarcaría casi todo lo que puede entenderse por Psicología Social. Por ejemplo, si realizáramos una pequeña revisión de las investigaciones más actuales, encontraríamos el concepto de norma en relación con los procesos de autocategorización e identidad social (Abrams et al., 1990; Tajfel y Turner, 1989; Huici, 1996), en relación con los procesos de influencia minoritaria (Lortie-Lussier, 1987; Moscovici, 1981) y mayoritaria (Hollander, 1975), en relación con el concepto de actitud como predictor de la conducta (Hessing et al., 1988; Fishbein y Azjen, 1975), en relación con los procesos de rendimiento y cohesión grupal (Janis, 1982), en relación con el problema de la interacción entre personalidad y conducta (Masslack, 1987), en relación con el razonamiento moral (Zakrzewski, 1983; Kohlberg, 1981), en relación con las conductas de altruismo (White, 1984) y agresión (Mummendey, 1984), en relación con los modelos sobre justicia (Lerner, 1977; Tyler, 1991), en relación, en suma, con todos los conceptos, modelos y teorías que dan cuerpo y forma a la Psicología Social (Blanco, 1995).

Sin embargo, y paradójicamente, los psicólogos sociales han prestado poca atención directa a la normas. La "norma social" se ha convertido en un concepto muy

escurridizo, que se utiliza con significados muy diversos para tratar todo tipo de temas. La enorme flexibilidad de este concepto no ha favorecido que dispongamos en la actualidad de una caracterización completa y profunda de su significado. Tan sólo disponemos de una tradición sumamente escueta que comprende tres formas de entender el fenómeno: como uniformidad de conducta, como el resultado de un proceso coactivo, y como un marco para la interpretación de la realidad.

1.2 Visión psicosocial de la norma: Tradiciones e investigación actual

1.2.1 La norma como uniformidad de conducta

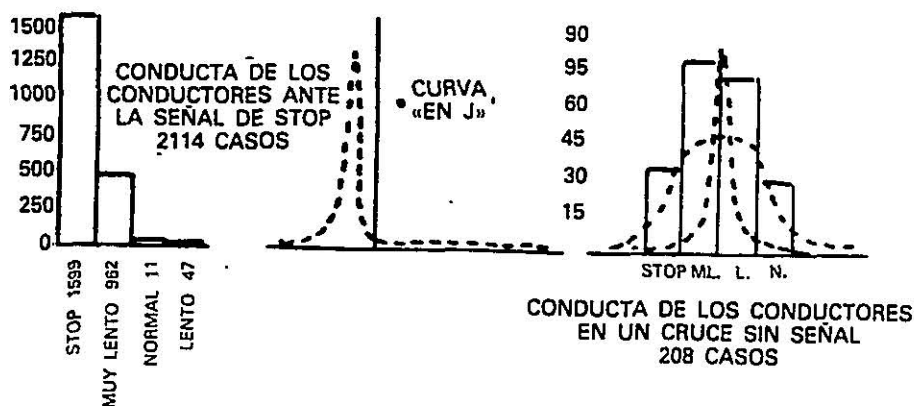
El principal promotor de esta perspectiva fue el psicólogo Floyd Allport (1934). Para este autor la norma carece de entidad psicológica, es decir, sólo se la puede definir como el resultado de una relación de fuerzas de carácter muy diverso. Básicamente, esta relación de fuerzas se define por la contraposición entre factores biológicos, de personalidad, e incluso el azar frente a factores sociales como el castigo, la costumbre, la imitación, etc.

Condicionado por el propósito conductista de eliminar los constructos mentalistas del análisis del comportamiento, Allport identificó a la norma con el fenómeno de la obediencia y aportó una visión que nos permite u obliga a caracterizarla de una forma objetiva.

Así, Allport estudia la obediencia a las señales de tráfico, a ciertos ritos de la liturgia cristiana, a los horarios laborales, etc. Según este autor, tal obediencia podía estudiarse registrando a lo largo de un continuo el número de veces que se lleva a cabo ciertos actos prescritos. De este modo se obtiene una curva de distribución que no se ajusta a la forma en campana de la curva normal, sino que toma la forma de una J girada, donde los individuos tienden a agruparse en el extremo de la curva que implica el cumplimiento de la norma (ver Figura 1.1).

Allport señala, además, que las regularidades que podemos encontrar en el comportamiento de los seres humanos responden a la misma lógica que las que encontramos en el mundo físico. De hecho, sugiere que "la distribución de las situaciones de obediencia tienen una forma similar a objetos naturales tales como las dunas o las olas" (pág. 181). Del mismo modo que la cumbre de una duna representa un punto de equilibrio entre las fuerzas de la gravedad y del viento, el pico de la "distribución de obediencia" representa el punto donde se equilibran las fuerzas de las necesidades biológico-personales y de los factores de influencia social.

Figura 1.1. Curva de Cumplimiento de Allport



La popularidad de la propuesta de Allport para estudiar la norma como uniformidad conductual nunca ha sido excesiva entre los psicólogos sociales, por la sencilla razón de que, aparentemente, supone negar la entidad psicológica del concepto de norma. Además, esta propuesta puede parecer excesivamente simple. En esta línea crítica, Rommeveit (1965) indica que si bien la descripción puede ser una tarea etnográfica útil, no nos sirve para explicar la norma. Existe la posibilidad, por ejemplo, de que la

uniformidad sea la resultante de una interacción entre varias fuerzas o normas sin que exista, por otra parte, una correspondencia unívoca entre la regla y lo regulado.

Otra de las críticas clásicas que ha recibido esta propuesta es la que hace referencia a su posible carácter tautológico. Para caracterizar el fenómeno normativo, Allport evita aludir a cualquier proceso psicológico y, por tanto, sólo exige que dicha caracterización satisfaga un determinado criterio estadístico. Sin embargo, al mismo tiempo, la única razón que ofrece para justificar que se satisface el criterio estadístico (i.e., curva en forma de J girada) es la existencia de la norma. En otras palabras, se puede entender que para Allport la norma es uniformidad y que la uniformidad existe porque hay una norma.

1.2.2 La norma como el resultado de un proceso coactivo

Una alternativa a la propuesta de Allport, también reduccionista en términos conductuales pero con una intención explicativa mucho más evidente, es la que trata de conectar el concepto de norma con un conjunto (compartido por todos los miembros del grupo) de juicios verbales y sanciones explícitas sobre determinadas conductas.

El teórico más representativo de esta forma de postular el concepto de norma es Homans (1950): "Una norma es, pues, una idea que ocupa las mentes de los miembros del grupo, idea que puede expresarse en forma de un juicio en el cual se especifique lo que los miembros o los demás hombres, en determinadas circunstancias, deben hacer, debieran hacer o se espera que hagan (...) Un juicio del tipo descrito sólo constituye una norma si cualquier desviación de la conducta real con respecto a ella es seguida por algún castigo" (Homans, 1963, pág. 149).

Por lo tanto, para lograr una identificación sistemática y empírica de las normas de un grupo o población, bastaría con empezar haciéndoles una serie de preguntas sobre conductas concretas para que éstos las evaluaran (Gibbs, 1982). Ahora bien, el propio

Homans aclara que no se trata de organizar una descripción *emic* del sistema normativo del individuo, sino de sus respuestas evaluativas y conductuales a determinadas formas de actuación de los demás.

Esta propuesta tampoco carece de críticas que señalan las dificultades que existen con respecto a los dos elementos de la definición de norma: juicios compartidos y sanciones.

En primer lugar, no resulta tan sencillo establecer cuál debe ser el nivel de acuerdo de los miembros del grupo para que podamos afirmar que sus juicios implican una norma. Salvo en los casos en los que el 100% de los individuos estén de acuerdo, lo que es impensable a poco que utilicemos el término "grupo" en un sentido amplio, cualquier porcentaje de acuerdo es arbitrario. Se puede argumentar que esta crítica sólo puede responderse empíricamente (averiguando en cada caso cuál puede ser dicho porcentaje), pero este argumento no contesta a otro problema: la proporción de individuos que optan por un determinado juicio no indica la intensidad de dicha opción (Mackay, 1980). Por ejemplo, ¿sostiene un grupo la norma si el 60% la aceptan tibiamente y el 40% restante la rechazan rabiosamente?

Una segunda crítica, también muy relacionada con el problema del nivel de acuerdo, establece que las evaluaciones de la conducta sólo son comprensibles en términos de las características personales, los rasgos del objeto evaluado y ciertos elementos situacionales (Gibbs, 1981). Dicho de otro modo, los individuos pueden tener más o menos capacidad de influir en el grupo; los objetos o conductas que se evalúan pueden ser muy diferentes, y las situaciones donde se producen los juicios varían y, a su vez, influyen sobre dichos juicios. Por ejemplo, a la hora de caracterizar la norma sobre una conducta en particular en una situación concreta, la evaluación de un individuo poderoso previsiblemente jugará un papel distinto a la de un paria. Esta crítica puede parecer un tanto injusta con la perspectiva conductista de Homans (poco interesada en este tipo de matizaciones) pero, en cualquier caso, señala algunas imprecisiones de la definición que estamos comentando.

Además de estos dos bloques de críticas relativas al papel de los *juicios compartidos* en la caracterización de la norma, existen también algunas consideraciones con respecto a la segunda parte de la definición de Homans: la existencia de sanciones sobre aquellas conductas que se desvían de la norma. Continuando con el análisis que realiza Gibbs, esta perspectiva no deja claro por qué un juicio evaluativo acarrea reacciones punitivas. La experiencia parece poner de manifiesto que, según el contexto, un acto mal visto puede ser castigado en unos casos y pasado por alto en otros. De hecho, existe todo un área de la Sociología dedicada a poner de manifiesto la disparidad de criterios con que, según las circunstancias, se aplican incluso las normas tan formalizadas como las leyes (p.ej., el enfoque etnometodológico de Cicourel, 1968). Por otra parte, esta indefinición de Homans sobre cuándo y porqué se sanciona una conducta da cabida, de nuevo, al peligro de la tautología: la norma queda caracterizada por las sanciones y las sanciones tienen lugar porque existe una norma.

A pesar de las críticas recién comentadas, la propuesta de Homans ha dado lugar a importantes desarrollos teóricos dentro de la Psicología Social (vid., por ejemplo, Morales, 1981). Ateniéndonos al tema que nos ocupa, el fenómeno normativo, conecta con la más popular tradición teórica no psicosocial que ha tratado de explicar por qué se cumplen las normas: la Teoría de la Disuasión.

Los defensores de la Teoría de la Disuasión se han centrado en las leyes que prohíben comportamientos que en principio son socialmente indeseables, es decir, leyes cuya eficacia depende de su poder disuasor. Los orígenes de esta teoría se encuentran en la filosofía política de Jeremy Bentham (1789) y Cesare Beccaria (1764), cuyo supuesto fundamental defiende que las personas actuamos de forma racional y hedonista, es decir, buscando el placer y evitando el dolor.

A partir de la década de los 60 un gran número de psicólogos sociales interesados en el problema de la efectividad de las leyes prestaron atención a esta perspectiva. En términos generales, desde esta perspectiva se considera que una ley es una norma explícita

y formal cuyo control recae en una serie de agentes o instituciones que tienen la capacidad de administrar sanciones. Por lo tanto, si unimos la filosofía utilitarista de Bentham y Beccaria con la preocupación de estos psicólogos, la afirmación fundamental de la Teoría de la Disuasión resulta bastante predecible: las normas se cumplen, entre otras causas, porque las personas perciben que si no las cumplieran serían severamente castigados.

La teoría moderna de la disuasión (Andenaes, 1974; Gibbs, 1974, 1986; Cornish y Clarke, 1986) asume que el ser humano es un ser racional que selecciona aquellas acciones que maximizan sus beneficios. Por lo tanto, el problema de predecir el comportamiento quedará resuelto si se establece el tipo de análisis de costos y beneficios que aplican las personas cuando eligen entre realizar una u otra conducta (Piliavin, Thornton, Gartner, y Matsueda, 1986).

Figura 1.2 . Adaptación de R.J.McCoun, 1993

$$UE = UG \times PG + CS \times PS$$

UE: utilidad esperada del acto infractor

UG: utilidad de la ganancia asociada al logro de la infracción

PG: probabilidad subjetiva de obtener la ganancia

CS: capacidad disuasoria de la sanción legal

PS: probabilidad subjetiva de obtener sanción legal

Estos análisis de costos y beneficios se traducen, en términos más formales, en ecuaciones de tipo probabilístico. Como se puede observar en la Figura 1.2, aparte de los beneficios que se esperan obtener cuando se comete un crimen, existen dos aspectos que resultan cruciales para explicar el fenómeno del cumplimiento: la certeza que se tenga de que se puede ser castigado y lo severo que resulte este castigo. Por lo tanto, aunque los modelos matemáticos pueden llegar a ser extremadamente complejos, las implicaciones

básicas de este enfoque son claras: para que se cumpla una norma (p.ej., la prohibición del consumo de drogas) bastará con que el individuo (i.e., el potencial consumidor) tenga la máxima certeza de que va a ser castigado con la máxima severidad. En definitiva, ubicándolos dentro del sistema cognitivo de los individuos, los dos componentes de la definición de Homans (esto es, juicios y sanciones) se han transformado en expectativas y amenazas percibidas, respectivamente.

1.2.3 La norma como un marco para la interpretación de la realidad

En contraste con Allport, su contemporáneo Muzafer Sherif (1936) entendió la norma como un “marco de referencia compartido”. Como señala Rommeveit (1965), el término “marco de referencia” nos introduce de lleno en la corriente de investigación sobre juicios psicofísicos, donde se definía a este “marco” como “una escala subjetiva establecida para juicios unidimensionales”. En este tipo de investigaciones se le proporciona al sujeto experimental una serie de estímulos, se le pide que los clasifique de acuerdo a una determinada dimensión (p.ej., belleza), y se observa cómo el sujeto desarrolla una escala o continuo personal donde va ordenando los distintos estímulos (p.ej., horrible, feo, neutro, bonito, precioso).

Sherif publica en 1936 su *Psychology of Norms*, y en esta obra establece un paralelismo entre el marco de referencia social y otros conceptos psicológicos tales como los *puntos de referencia* de Heri a propósito de la actividad sensorial, la relación figura-fondo en la Gestalt, etc. En este sentido, las normas sociales serían patrones que rigen nuestra percepción de la realidad social, y estos patrones (o normas) están estrechamente ligados a las características del campo estimular. Por lo tanto, no estamos hablando de entidades estáticas, sino de patrones perceptivos que pueden variar según cuáles sean las características de dicho campo estimular. Por otra parte, en el caso de un individuo en concreto ante una realidad en particular, este campo o situación estimular incluye al objeto que está percibiendo (realidad) y al resto de individuos que también están percibiendo dicho objeto.

Una de las principales aportaciones de Sherif consistió en establecer un paradigma experimental para estudiar el proceso de formación de las normas. En este paradigma se demostraba experimentalmente que existía una diferencia crucial entre realizar los juicios psicofísicos a solas o realizarlos en grupo: en el segundo caso los sujetos terminaban por desarrollar una escala o criterio común con la que juzgaban de forma consistente los distintos estímulos.

Concretamente, Sherif empleó una ilusión óptica conocida como el "efecto autocinético", que consiste en que un punto luminoso estático parece moverse en una habitación completamente oscura. La utilidad de esta ilusión radica en que es idiosincrática, de modo que cada sujeto establece en solitario su propio patrón que, al cabo de un cierto número de ensayos, tiende a mantenerse. Sherif consigue de este modo que sus sujetos experimentales desarrollen un marco de referencia individual. Ahora bien, en un momento dado dichos sujetos experimentales se reúnen y, por tanto, deben decidir en presencia de otros las características del supuesto movimiento del punto luminoso. Sherif observa que, bajo estas circunstancias, los sujetos del grupo establecen, paulatinamente, un nuevo patrón interpretativo. Las características más relevantes de este nuevo patrón (o marco de referencia) son que es compartido por todos los sujetos del grupo y que se mantiene más allá de la situación grupal (i.e., cuando los sujetos vuelven a estar a solas).

Sherif operacionaliza a la norma, por tanto, como el grado de consistencia adquirida en la elaboración de una serie de juicios que, en un principio, no eran uniformes en todos los sujetos. De este modo la norma queda caracterizada como un mediador del conocimiento que modula la información que el sujeto adquiere del mundo que le rodea. Por otra parte, la posibilidad de caracterizar a este mediador como una norma depende en gran medida de que sea compartido por todos aquellos sujetos que participan en una situación concreta.

Cialdini, Kallgren y Reno (1991) han desarrollado recientemente un modelo en el que también se da por supuesto que los grupos producen sus propias normas, y que los individuos pueden adaptarse con mayor o menor éxito a dichas referencias. Concretamente, estos autores sugieren que el individuo tiene dos puntos de referencia normativos: la percepción de cuál es la conducta que los miembros de un determinado grupo esperan de él (p.ej., sus amigos, sus familiares, etc.) y la percepción de cuál es la conducta que, de hecho, puede observarse en esos grupos. Estas dos referencias son denominadas normas prescriptivas y descriptivas, respectivamente.

Por otra parte, y éste es uno de los aspectos más relevantes del modelo, el cumplimiento dependerá principalmente de que estas normas sean o no activadas, es decir, de que ciertos aspectos de la situación dirijan la atención del individuo hacia una de las dos referencias normativas: qué suelen hacer los demás en esa situación (i.e., norma descriptiva) o qué esperan los otros relevantes que él haga (i.e., norma prescriptiva).

Hasta la fecha, se han realizado un gran número de estudios (ver Cialdini et al., 1991, para un completo resumen) que ponen a prueba las hipótesis del modelo, utilizando como variable dependiente una conducta antiecológica: tirar papeles al suelo. La metodología empleada suele consistir en diseñar las características de la situación de tal manera que active una de las referencias normativas (p.ej., contexto limpio vs contexto sucio), y observar en qué medida esta activación evita que se realice la conducta antinormativa.

1.2.4 Puntos en común de las tres concepciones: la perspectiva pasiva.

A pesar de las notables divergencias teóricas de estas perspectivas, existe una importante similitud entre ellas: todas hipotetizan sobre los mecanismos que evitan el incumplimiento de la norma, es decir, todas sugieren que el proceso fundamental que define la existencia misma de la norma consiste en evitar ciertas conductas.

En el caso de la perspectiva de Allport, la norma se define precisamente con respecto a la evitación de uno de los dos extremos de la curva en J: los individuos, por razones no explicitadas, huyen, se acumulan, en uno de los extremos de la distribución. Según el propio Allport, este fenómeno de acumulación en un extremo distorsiona la distribución que reflejaría la "tendencia natural" de los sujetos: la curva de campana. En este sentido, para Allport la cumbre de esta curva es el resultado de la contraposición entre los factores biológico-personales y los factores sociales. En definitiva, la norma quedaría caracterizada en términos gráficos como la imagen invertida, o al menos distorsionada, de la desviación.

En el caso de la perspectiva de Homans, la referencia a las coacciones (sanciones) es tan explícita que no merece mayor comentario. En todo caso, no debe perderse de vista que el sentido común, y una de las concepciones clásicas del derecho, descansan en un principio de disuasión muy próximo a esta concepción de la norma. Por ejemplo, según la Teoría del Derecho, existe una diferencia crucial entre los conceptos de moral y derecho. Esta diferencia radica en la posibilidad de recurrir a la coerción para conseguir el cumplimiento de las conductas que imponen (Fernández-Galiano y Castro, 1984). Las normas morales se caracterizan por establecer unos deberes cuyo cumplimiento es incompatible con cualquier tipo de coerción, mientras que la posibilidad de imponer el cumplimiento por la fuerza es una de las características que definen al derecho. Por lo tanto este objetivo puede caracterizarse como un continuo esfuerzo por evitar las conductas que se desvían de la norma, en la medida en que se reconoce la necesidad de utilizar la fuerza (sanciones) para imponer el cumplimiento.

En el caso de la perspectiva de Sherif, los marcos de referencia tienen un papel más activo, puesto que generan percepciones compartidas de la realidad. Sin embargo, su definición operacional (i.e., consistencia intersubjetiva frente a la disparidad individual) no se centra en la génesis del marco de referencia y los procesos psicológicos subyacentes, sino en el resultado final: una "llamativa" uniformidad que consiste en la evitación de la heterogeneidad previa.

Finalmente, en el caso de la perspectiva de Cialdini, el modelo está siendo contrastado desde esta visión pasiva de la norma. Es decir, se da por supuesto que la activación de una determinada norma (descriptiva o prescriptiva) evitará que se lleven a cabo conductas antinormativas tales como tirar papeles al suelo¹.

Consideramos, pues, que quedan prácticamente inexploradas otras aproximaciones psicosociales al fenómeno normativo. Nos referimos a aproximaciones "activas", en las que la existencia de la norma no viene definida por el hecho de que evite sino por el hecho de que fomente una conducta.

1.3 Legitimidad y perversidad de las normas

La diferencia que acabamos de establecer entre la aproximaciones "pasiva" y "activa" no tiene nada que ver con la diferencia entre prohibiciones y prescripciones. No se trata de que las teorías psicosociales clásicas (sobre la norma) hablen de prohibiciones, y que nosotros pretendamos hablar de prescripciones. Lo que afirmamos es que estas teorías consideran a las prohibiciones y a las prescripciones desde la misma perspectiva: como instrumentos que evitan o ayudan a evitar ciertas conductas.

Ahora bien, estas prohibiciones y prescripciones pueden abordarse mediante el estudio de aquellas características, si es que existen, que tratan de fomentar activamente una determinada conducta. En ciencias sociales, los conceptos más sugerentes para abordar esta perspectiva "activa" son, desde nuestro punto de vista, dos: el de legitimidad, que alude a aquellos casos en los que la norma fomenta conductas valorativamente deseables; y el de "perversidad" de la norma (Fernández-Dols, 1992, 1993), que alude a aquellos casos en los que la norma fomenta conductas valorativamente indeseables. Ambos conceptos apenas han sido explorados en Psicología.

¹ Corraliza, Berenguer, Muñoz, y Oceja (1994), y Berenguer y Oceja (1996) ha realizado una serie de estudios en las que se explora la posibilidad de aplicar este modelo en la dirección contraria, es decir, para favorecer conductas ecológicas tales como apagar la luz al salir de un espacio público.

1.3.1 La legitimidad

Desde un punto de vista etimológico, el término "legitimus" significa legal, conforme al derecho. Durante la Edad Media su sentido cambió radicalmente y pasó a referirse a lo que se configura según las costumbres antiguas y los procedimientos consuetudinarios. Finalmente, en el sentido moderno perdura la idea de consentimiento popular y, por tanto, se considera a la legitimidad como el fundamento de todo poder político, un poder que incluye a la autoridad y a las normas dictadas por tal autoridad (Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales; Sills, 1984).

Por otra parte, desde la Teoría del Derecho se establece que toda norma posee, al menos, tres características: la eficacia, la legitimidad y la validez (Segura, 1990). La eficacia consiste en la conformidad o adecuación de la conducta de los destinatarios a lo que prescribe la norma. Se refiere, pues, al cumplimiento real del derecho en el seno de la sociedad. En cuanto a la legitimidad de una norma, esta característica suele referirse al grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios éticos de los destinatarios. Se suele presentar a esta "cualidad" de la norma como uno de los factores que condicionan de forma decisiva su eficacia (i.e., su cumplimiento). Por último, la validez se refiere a la existencia específica de una norma, y su fundamento dependerá de la concepción que se tenga del derecho. De este modo, desde una concepción fáctica del derecho, una norma será válida si de hecho es aprobada y aplicada por las autoridades correspondientes (i.e., validez igual a eficacia). En cambio, desde la posición axiológica del derecho, una norma es válida si su contenido se ajusta a los valores éticos fundamentales (i.e., validez igual a legitimidad) (Segura, 1990).

Como es bien sabido, el autor que llevó a cabo un tratamiento extenso y sistemático del concepto de legitimidad fue Max Weber. Según Weber (1922), para que un determinado orden o modelo de conducta (una norma) sea considerado por las personas como válido para orientar su acción, debe estar apoyado, al menos, por un tipo específico de motivos. En primer lugar, un orden puede estar sostenido por motivos

racionales, es decir, las personas se ajustarán a este orden en la medida en que les permita satisfacer sus necesidades. En segundo lugar, Weber señala como motivo a la "fuerza de la costumbre", es decir, el hecho de que a lo largo del tiempo la mayoría de las personas hayan actuado de una determinada forma. Finalmente, el orden menos frágil, aquel que posee la mayor probabilidad de orientar la acción de las personas, es "aquel orden que aparezca con el prestigio de ser obligatorio y modelo, es decir, con el prestigio de la legitimidad" (Weber, 1922, p. 26).

Continuando con el análisis de Weber, esta cualidad o prestigio de la legitimidad puede estar garantizada por razones muy diversas. En este sentido, el propio Weber coloca en primer lugar a las razones afectivas, cuando existe una entrega sentimental hacia dicho orden, y a continuación a las razones valorativas, cuando se percibe que el orden expresa valores supremos.

En definitiva, la elaboración que realiza Weber sobre el concepto de legitimidad pone de manifiesto que, frente aquellas perspectivas que enfatizan el carácter "pasivo" de la norma (i.e., evitar conductas), existe la posibilidad de abordar la norma desde una caracterización "activa", es decir, buscando qué confiere a la norma la "virtud" de orientar el comportamiento, fomentando conductas valoradas éticamente como positivas.

Sorprendentemente, apenas existen estudios empíricos en Psicología Social que avalen la relación entre la legitimidad y las normas sociales. Este hecho nos parece sorprendente porque, desde nuestro punto de vista, la legitimidad ocupa un lugar prioritario en el sistema de valores de la inmensa mayoría de las personas. En este sentido, en el siguiente capítulo expondremos una línea de investigación que hemos comenzado con el propósito de demostrar que la legitimidad es un valor central que afecta al "prestigio" de la norma. Concretamente, hemos realizado una serie de estudios en los que se comprueba esta hipótesis en cinco contextos culturales diferentes (i.e., español, norteamericano, canadiense, chino, y chileno) y, en algunos de estos contextos, a lo largo de varios años.

1.3.2 La perversidad de la norma

Sin embargo, nuestra exploración sobre el papel “activo” de las normas no se centra en la importancia de la legitimidad. El principal propósito de mi tesis consiste en considerar otro enfoque de la norma como un fenómeno “activo”. Desde este enfoque se resalta que la norma no sólo puede fomentar conductas deseables, sino que existe la paradójica posibilidad de que una norma, por muy legítima que resulte, fomente conductas indeseables. Hablamos de lo que denominamos, a partir del modelo de Fernández-Dols (1992, 1993) “perversidad” de la norma. El concepto de “norma perversa” se refiere al papel activo de ciertas normas, en determinadas circunstancias, para promover toda clase de conductas indeseadas.

El tema central de mi tesis será, pues, mostrar las distintas aportaciones que hemos venido realizando, desde sus orígenes hasta la actualidad, al desarrollo teórico y empírico del modelo de norma perversa (Fernández-Dols, 1992, 1993). Por lo tanto, a lo largo de la exposición de esta tesis podremos ir descubriendo esta otra cara del papel “activo” de la norma, que se convierte en tales casos en un mecanismo que genera graves disfunciones en ciertas estructuras sociales.

CAPITULO 2

LA LEGITIMIDAD COMO VALOR

2.1 Introducción

Eficacia y legitimidad son dos conceptos que han construido los teóricos del Derecho cuando han tenido que enfrentarse con la tarea de caracterizar las normas¹. Ateniéndonos tan sólo a sus características más esenciales, desde esta disciplina se afirma que una norma es eficaz cuando logra sus objetivos, es decir, cuando los miembros del grupo afectado cumplen dicha norma (Lumia, 1974). Por otra parte, se considera a una norma como legítima cuando es justa, y esta cualidad descansa principalmente en el grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios éticos del grupo que tiene que cumplirla (Segura Ortega, 1990).

Las personas legas también somos capaces de percibir la legitimidad y la eficacia de una norma. Es decir, las personas somos capaces de percibir en qué grado se cumple una norma y en qué grado esta norma está de acuerdo con nuestros principios éticos. De hecho, en términos generales, se espera que la percepción de estas características presente cierta congruencia: las personas suelen cumplir las normas que perciben como legítimas (Tyler, 1991).

Además de percibir la legitimidad y la eficacia de una determinada norma, también es posible que distintas personas valoren de distinta manera la importancia de estas dos características normativas; esta posibilidad está muy relacionada con el concepto de "valor" (ver Pérez-Delgado, 1995, para una revisión).

Tradicionalmente se ha considerado que un valor es todo objeto, acción, o estado que es percibido como importante por uno o varios individuos (Allport, 1968). Valorar

¹ Evidentemente, el problema de caracterizar las normas es muy complejo. Por ejemplo, tradicionalmente se ha considerado a la norma jurídica como una proposición preescriptiva -dirigida a influir el comportamiento de los otros- que puede clasificarse según tres criterios relacionados con quién crea la norma (i.e., prescripciones colectivas vs. personales), quién tiene que cumplirla (i.e., prescripciones generales vs. individuales), y a qué tipo de acción se refiere (i.e., prescripciones abstractas vs. concretas). Esta clasificación no agota todas las posibilidades, y ofrecer una exposición más o menos exhaustiva sobrepasa los límites de este trabajo; El lector interesado puede acudir, entre otros, a los siguientes autores: Bobbio (1980), Lumia (1974), y Segura Ortega (1990).

algo significa preferir, buscar, dedicar energía a ese algo por encima de otras alternativas. En este sentido, consideramos que las personas tienen su propio sistema de prioridades con respecto a la legitimidad y la eficacia de las normas. Es decir, cuando se enfrentan a una norma, algunas personas pondrán un mayor énfasis en su legitimidad, i.e., en el grado de acuerdo que existe entre dicha norma y sus principios éticos; mientras que otras centrarán su interés en si esta norma es eficaz, i.e., en si de hecho se cumple y logra los objetivos que pretende cubrir.

El principal propósito de este estudio consiste en demostrar que la legitimidad es un valor central que afecta al “prestigio” de la norma. De acuerdo con nuestra hipótesis, a la hora de valorar una norma, la legitimidad ocupa un lugar prioritario en el sistema de valores de la inmensa mayoría de las personas.

Para ello, hemos emprendido un amplio programa de investigación en el que, hasta la fecha, han participado 1145 personas de cinco países diferentes: España, Estados Unidos, Canadá, Hong Kong y Chile. Por otra parte, en algunos de estos países hemos realizado distintas mediciones a lo largo del tiempo.

2.1.1 Estudio 1: El valor de la legitimidad

2.1.1.1 Método

2.1.1.1.1 Participantes:

Un total de 347 estudiantes universitarios, distribuidos en tres muestras, participaron en el siguiente estudio: 105 españoles (49 hombres y 54 mujeres, con una media de 20,93 años) y 129 norteamericanos (57 hombres y 70 mujeres, con una media de

21,67 años) durante el curso 1993-94, y 113 españoles (47 hombres y 65 mujeres, con una media de 19,71 años)² durante el curso 1994-5.

2.1.1.1.2 Procedimiento:

Para elaborar un instrumento con el que pudiéramos evaluar en qué medida valoran las personas las características de legitimidad y eficacia, se siguió un procedimiento muy similar al desarrollado por Cantrill (1945). Este autor confeccionó una escala de "autoposicionamiento" para evaluar, entre otros aspectos, las aspiraciones de las personas acerca de la situación de su país. La escala consistía principalmente en una "escalera con 11 peldaños" numerados de abajo a arriba (desde el 0 hasta el 10), que representaba un continuo psicológico donde la persona tenía que colocar un determinado concepto o idea (p.ej., el futuro de su país)³.

De acuerdo con esta perspectiva, nuestro instrumento de medida estuvo formado por una "escalera" con 11 peldaños. En la Figura 2.1 se presenta una reproducción completa del cuestionario utilizado. Como puede verse, se pedía a los sujetos que leyeran una breve definición de las características de "legitimidad" y "eficacia", para que a continuación las ordenasen en una "escalera" según el grado de importancia que tuviesen para ellos. Los peldaños de esta "escalera" estaban numerados y etiquetados de abajo a arriba desde el 0 Nada importante al 10 La más importante. Se diseñaron dos versiones en las que sólo variaba el orden de presentación de las características.

Se aplicó este nuevo instrumento a tres muestras distintas. La primera muestra estuvo formada por un grupo de universitarios de la Universidad Autónoma de Madrid, a los que se les pidió durante el curso 1993-94 que completasen el instrumento recién mencionado. La segunda muestra estuvo formada por un grupo de estudiantes de la

² Todos los desajustes entre el total y el número de hombres y mujeres corresponden a sujetos que no indicaron su sexo.

³ Cantrill (1945) aplicó con éxito este instrumento en 7 culturas diferentes.

Tucson University de Arizona (Estados Unidos), que completaron una versión traducida del mismo instrumento durante el mismo curso académico. Finalmente, la tercera muestra estuvo formada de nuevo por un grupo de universitarios de la Universidad Autónoma de Madrid, que completaron el instrumento de medida un año después que los sujetos de la primera muestra.

2.1.1.2 Resultados

Tal como esperábamos, la "legitimidad" fue la característica más valorada. Su valoración media fue significativamente superior a la valoración de la "eficacia" en las tres muestras estudiadas: $t(104) = 6,00$; $t(128) = 1,95$; $t(112) = 3,35$; $p < 0,05$.

Por otra parte, cuando se comparan las dos muestras evaluadas durante el mismo año (ver Tabla 2.1), se puede observar que, a nivel de tendencia, la "legitimidad" fue más valorada por los españoles que por los norteamericanos, $t(232) = 1,68$, $p < 0,10$; mientras que la "eficacia" fue significativamente más valorada por los norteamericanos, $t(232) = 3,49$, $p < 0,01$.

Tabla 2.1. Medias y desviaciones típicas de la valoración de las características de Legitimidad, Eficacia, y de su Distancia a través de las muestras.

Características		Legitimidad		Eficacia		Distancia	
Muestra	N	M	s	M	s	M	s
Tucson93	129	7,22	2,33	6,71	2,18	0,61	3,58
Madrid93	105	7,82a	2,22	5,60a	2,65	2,22a	3,79
Madrid94	113	7,58a	2,11	6,35	2,59	1,23	3,90

Nota: Cuanto mayor es la puntuación más importancia se le daba a la característica. Las medias de la misma columna con distintos subíndices se diferencian significativamente; no se comparan las muestras de los extremos. Distancia= Legitimidad-Eficacia.

Figura 2.1. Cuestionario presentado en el Estudio 1.

Toda norma debe poseer, al menos, las siguientes características:

Eficacia: Debe conseguir los objetivos deseados por quien las establece.

Ética: Debe estar de acuerdo con principios éticos.

Estas características son necesarias pero suponemos que no tienen el mismo grado de importancia.

Le pedimos que intente ordenarlas según el grado de importancia que tengan para usted, teniendo en cuenta que no existen respuestas verdaderas o falsas. Lo que nos interesa es su opinión.

Por favor, ordene las características anteriores en la siguiente escala de importancia, de acuerdo con su criterio personal. Por favor, coloque en una posición más alta de la escala la característica que considere más importante, y la característica restante en el lugar que considere adecuado. No debe situar las dos características en la misma posición.

La más importante	-----	10
	-----	9
Muy importante	-----	8
	-----	7
Bastante importante	-----	6
	-----	5
Algo importante	-----	4
	-----	3
Poco importante	-----	2
	-----	1
Nada importante	-----	0

Las razones de su elección pueden escribirse al dorso de esta hoja

Gracias por su colaboración.

EDAD..... SEXO (V,M)..... ESTUDIOS (Carrera,Otros).....

Por otra parte, calculamos la distancia a la que se colocaban las dos características en la "escalera". El cálculo de este índice consistió en hallar el número de peldaños que existía entre ambas; por ejemplo, si un sujeto colocaba la "legitimidad" en el peldaño 9 y la "eficacia" en el 7, este índice era igual a 2. Este índice fue significativamente mayor en la muestra española, $t(232) = 3.33$, $p < 0,01$. Es decir, los españoles establecieron, como media, una mayor distancia entre la valoración de las dos características.

Con vistas a analizar el posible efecto del género y su interacción con el origen nacional de la muestra, se escogieron las dos muestras obtenidas durante el mismo curso académico (Tucson93 y Madrid93) y se realizó una serie de análisis ANOVA sobre las valoraciones de la "legitimidad", la "eficacia", y la distancia entre ambas.

Estos análisis revelaron un efecto significativo del factor "género" sobre la valoración de la "legitimidad", $F(1,226) = 6,69$; $p < 0,05$: tanto las mujeres españolas como las norteamericanas ($M = 8,30$ y $M = 7,59$) adjudicaron a esta característica un valoración mayor que la de los hombres ($M = 7,29$ y $M = 7,00$). Por otra parte, en línea con lo recién comentado, el factor "nacionalidad" tuvo un efecto a nivel de tendencia sobre la valoración de la "legitimidad", $F(1,226) = 2,91$; $p < 0,10$; y significativo sobre la valoración de la "eficacia" y sobre la "distancia", $F(1,226) = 12,23$ y $F(1,226) = 11,22$; $p < 0,01$. Finalmente, estos análisis no mostraron efectos de interacción significativos entre los factores "género" y "nacionalidad" con respecto a ninguna de las variables estudiadas.

Como se recordará, aplicamos el mismo instrumento un año después en una muestra de características muy similares a la primera muestra española. El objetivo de esta segunda aplicación era evaluar el grado de estabilidad de la medida. En la Tabla 2.1 se puede observar que la valoración de la "legitimidad" se mantuvo constante entre los años 1993 y 1994. En cambio, la "eficacia" fue significativamente más valorada en el año 1994, $t(216) = 2,09$; $p < 0,05$. En consecuencia, durante este año la distancia entre las valoraciones de estas dos características fue menor a nivel de tendencia, $t(216) = 1,90$; $p < 0,06$.

2.1.1.3 Conclusiones del Estudio 1

En definitiva, hemos encontrado que, cuando se pregunta sobre las características que debe poseer una norma, la "legitimidad" suele ocupar un lugar importante dentro del sistema de valores de miembros de sociedades diferentes como, por ejemplo, la norteamericana y la española.

Esta afirmación cobra aun más fuerza cuando se compara la valoración de la "legitimidad" con la que ha recibido la característica de "eficacia", ya que la valoración de ésta última se vio afectada por circunstancias relacionadas con el marco cultural y el momento temporal en el que se obtiene su medida.

Estos resultados nos animaron a continuar con nuestro programa de investigación. Por lo tanto, el siguiente paso fue ampliar el número de países, para comprobar la "extensión" del valor de la legitimidad, y el número de aplicaciones dentro de un mismo país, para comprobar si este valor se mantiene estable a lo largo del tiempo.

2.1.2 Estudio 2: La Legitimidad como valor transcultural y estable

2.1.2.1 Método

2.1.2.1.1 Participantes:

Un total de 798 estudiantes universitarios, distribuidos en cinco muestras, participaron en el siguiente estudio. Tres muestras durante el curso 1995-1996: 170 españoles (75 hombres y 91 mujeres, con una media de 21,47 años), 126 canadienses (56 hombres y 71 mujeres, con una media de 21,47 años) y 182 de Hong Kong (88 hombres y 94 mujeres, con una media de 20,01 años); y otras tres muestras durante el curso 1996-1997: 166 españoles (82 hombres y 85 mujeres, con una media de 22,26 años), 224

canadienses (90 hombres y 134 mujeres, con una media de 19,75 años) y 197 chilenos (97 hombres y 99 mujeres, con una media de edad de 21,39 años).

2.1.2.1.2 Procedimiento:

El procedimiento fue muy similar al del primer estudio. Tan sólo se introdujeron algunas variaciones en el instrumento de medida. En la Figura 2.2 se presenta la versión utilizada en este estudio.

En primer lugar, la definición de "eficacia" (i.e., "debe conseguir los objetivos deseados por quien las establece") fue sustituida por "debe conseguir sus objetivos". Realizamos este cambio porque consideramos que la parte eliminada (i.e., por quien las establece) podía implicar algún tipo de valoración sobre la autoridad que crea o establece la norma y, evidentemente, éste no era el objetivo del estudio.

En segundo lugar, para que la escala representase lo más fielmente posible el continuo psicológico establecido por cada sujeto, se eliminó de la escala los números y las valoraciones que contenía el anterior instrumento.

Finalmente, los términos "legitimidad" y "eficacia" fueron sustituidos por las letras X e Y; de este modo se controlaban los efectos relativos a las connotaciones personales que pudieran tener estos términos para los sujetos. En esta ocasión también se diseñaron dos versiones en las que se presentaba las mismas definiciones pero en orden distinto.

En cuanto al diseño del estudio, en esta ocasión se obtuvieron seis muestras que, de nuevo, se diferenciaban principalmente en dos aspectos. En primer lugar, las muestras procedieron de cuatro países diferentes (i.e., España, Canadá, Hong Kong, Chile). En segundo lugar, en dos de estos cuatro países (i.e., España y Canadá) se recogieron nuevas muestras al año siguiente.

2.1.2.2 Resultados del Estudio 2

De nuevo, la "legitimidad" fue la característica más valorada en todas las muestras de este estudio. La diferencia con respecto a la "eficacia" resultó muy significativa en las dos muestras españolas ($t(169) = 4,96$ y $t(165) = 3,23$; $p < 0,01$), en las dos muestras canadienses ($t(125) = 4,91$ y $t(223) = 4,02$; $p < 0,01$), en la muestra chilena ($t(196) = 1,93$; $p = 0,05$), y a nivel de tendencia en la muestra china ($t(181) = 1,65$; $p = 0,10$).

Cuando se comparan las muestras evaluadas durante un mismo año (ver Tabla 2.2), se puede observar que, durante el curso 1995-6, la "legitimidad" fue significativamente más valorada en la muestra española que en las muestras canadiense y china: $t(294) = 2,06$ y $t(350) = 3,20$; $p < 0,01$, respectivamente. Ahora bien, un año después no hubo ninguna diferencia entre las muestras recogidas: española, canadiense, chilena.

En cuanto a la "eficacia" (ver Tabla 2.3), en los dos cursos incluidos en el presente estudio, esta característica fue más valorada en las muestras españolas que en las canadienses: $t(294) = 3,22$; $p < 0,01$ y $t(388) = 1,74$; $p < 0,10$. Por otra parte, los sujetos chinos valoraron la "eficacia" en la misma medida que los españoles y significativamente más que los canadienses, $t(306) = 3,79$; $p < 0,01$. Durante el curso 1996-97, los chilenos indicaron una valoración significativamente mayor que la de las muestras española ($t(360) = 2,43$; $p < 0,05$) y la canadiense ($t(418) = 4,39$; $p < 0,001$).

Figura 2.2. Cuestionario del estudio 2.

Dos características de toda norma son las siguientes:

Característica X

Eficacia: Debe lograr sus objetivos.

Característica Y

Ética: Debe estar de acuerdo con principios éticos.

Estas características son necesarias pero suponemos que no tienen el mismo grado de importancia.

Le pedimos que intente ordenarlas según el grado de importancia que tengan para usted, teniendo en cuenta que no existen respuestas verdaderas o falsas. Lo que nos interesa es su opinión.

Por favor, ordene las características anteriores en la siguiente escala de importancia, de acuerdo con su criterio personal. Por favor, coloque en una posición más alta de la escala la característica que considere más importante, y la característica restante en el lugar que considere adecuado. No debe situar las dos características en la misma posición.

Las razones de su elección pueden escribirse al dorso de esta hoja

Gracias por su colaboración.

EDAD..... SEXO (V,M).....

ESTUDIOS (Carrera,Otros).....

Finalmente, cuando se obtuvo la “distancia” entre las valoraciones de las dos características, durante el curso 1995-6 los sujetos chinos presentaron una distancia significativamente menor ($M= 0,29$; $s= 2,38$) que los sujetos españoles ($M= 0,91$; $s= 2,39$; $t(350)= 2,43$; $p < 0,05$) y que los sujetos canadienses ($M= 1,19$; $s= 2,74$; $t(306)= 3,08$; $p < 0,01$); los españoles y los canadienses no se diferenciaron significativamente con respecto a este índice en ninguno de los cursos estudiados. Por otra parte, durante el curso 1996-97, los chilenos presentaron una distancia muy similar a la de los españoles pero menor, a nivel de tendencia, que la de los canadienses ($t(388)= 1,54$; $p < 0,07$ a una cola).

Tabla 2.2. Medias y desviaciones típicas de la valoración de la característica de Legitimidad a través de las muestras.

Curso		1995-1996			1996-1997		
Muestras	N	M	s	N	M	s	
Madrid	170	8,00 _a	1,62	166	7,60	1,68	
Vancouver	126	7,57	2,02	224	7,47	1,72	
Hong Kong	182	7,44	1,66				
Concepción				196	7,85	1,79	

Nota: Cuanto mayor es la puntuación más importancia se le daba a la característica. Las medias de la misma columna con distintos subíndices se diferencian significativamente; $p < 0,05$.

Tabla 2.3. Medias y desviaciones típicas de la valoración de la característica de Eficacia a través de las muestras.

Curso		1995-1996			1996-1997		
Muestras	N	M	s	N	M	s	
Madrid	170	7,09	1,75	166	7,05 _b	1,78	
Vancouver	126	6,39 _a	1,98	224	6,62 _c	1,84	
Hong Kong	182	7,15	1,54				
Concepción				196	7,50 _a	1,79	

Nota: Cuanto mayor es la puntuación más importancia se le daba a la característica. Las medias de la misma columna con distintos subíndices se diferencian al menos a nivel de tendencia; $p < 0,10$.

Como en el estudio anterior, se realizó un ANOVA con los factores “nacionalidad” y “género” en cada uno de los dos conjuntos de tres muestras obtenidas

durante el mismo curso académico. Con respecto al curso 1995-96, el factor "género" mostró un efecto significativo con respecto a la valoración de la "legitimidad", $F(1,468)=6,35$; $p < 0,05$: en conjunto, las mujeres españolas, canadienses y chinas valoraron más esta característica ($M= 8,19$; $M= 7,92$ y $M= 7,53$) que los hombres de su misma cultura ($M= 7,85$; $M= 7,11$ y $7,34$). Este factor no mostró efectos significativos ni para la valoración de la "eficacia", ni para la "distancia" entre las valoraciones de las dos características. Tampoco hubo efectos de interacción entre la "nacionalidad" y el "género" de los sujetos. Finalmente, este ANOVA reveló efectos significativos del factor "nacionalidad" en las tres medidas: la valoración de la "legitimidad" (más valorada por los españoles, $F(2, 468)= 5,38$; $p < 0,01$), de la "eficacia" (menos valorada por los canadienses, $F(2, 468)= 8,32$, $p < 0,001$), y la "distancia" (menor para los chinos, $F(2, 468)= 5,60$; $p < 0,005$).

En cuanto a las muestras del curso 1996-97, en esta ocasión el factor "género" mostró efectos en los tres índices: a nivel de tendencia en las valoraciones de "legitimidad" ($F(1,580)= 3,30$; $p < 0,10$) y de "eficacia" ($F(1,580)= 2,65$; $p = 0,10$), y significativos en el índice "distancia" ($F(1,580)= 5,74$; $p < 0,05$). Estos tres efectos se debieron principalmente a las valoraciones de la muestra chilena. En el caso de la "legitimidad", las mujeres chilenas valoraron esta característica significativamente más que los hombres ($t(195)= 2,26$; $p < 0,05$). En el caso de la "eficacia" ocurrió lo contrario: los hombres indicaron una mayor valoración ($t(195)= 1,87$; $p = 0,06$). En cuanto a la "distancia" entre las dos características, los hombres chilenos fueron el único caso en el que la "eficacia" era más valorada que la "legitimidad".

Para obtener una imagen más clara del papel jugado por la variable "género" sobre la valoración de la "legitimidad", decidimos analizar el patrón de las diferencias que presentaron los hombres y las mujeres con respecto a este índice en las nueve muestras que comprenden los dos estudios. Como se puede observar en Tabla 2.4, aunque en la mayoría de las muestras la valoración de la "legitimidad" es mayor en las mujeres, en general esta diferencia no es significativa; por ejemplo, de las cuatro mediciones que se realizaron en nuestro país, sólo en una ocasión obtuvimos una diferencia significativa.

Tabla 2.4. Diferencias significativas entre hombres y mujeres en la valoración de la "legitimidad".

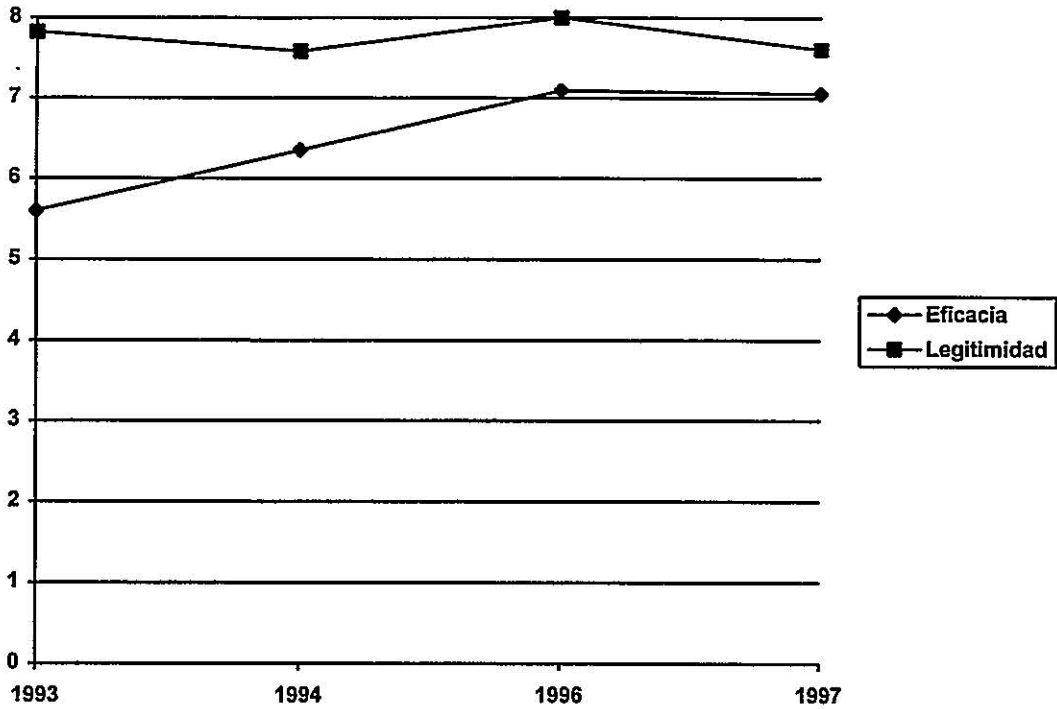
Legitimidad	
Muestras	
Madrid93	Mujer, $t(101) = 2,34$; $p = 0,02$
Madrid94	Hombre, $p > 0,8$
Madrid95	Mujer, $t(164) = 1,34$; $p = 0,18$
Madrid97	Mujer, $p > 0,4$
Tucson93	Mujer, $t(125) = 1,45$; $p = 0,16$
Vancouver95	Mujer, $t(124) = 2,25$; $p = 0,02$
Vancouver97	Mujer, $p > 0,9$
Hong Kong95	Mujer, $p > 0,4$
Concepción	Mujer, $p < 0,05$

En cuanto a la estabilidad de las mediciones, las "legitimidad" y la "eficacia" fueron valoradas de forma muy similar a lo largo del tiempo por las muestras españolas y canadienses. A este respecto, sólo cabe mencionar que, entre las muestras españolas, la valoración de la "legitimidad" fue significativamente menor durante el último curso, $t(334) = 2,27$; $p < 0,05$. Teniendo en cuenta que la evolución de esta valoración a lo largo de los cuatro años en las muestras españolas, este resultado no parece explicarse por una disminución de la valoración, sino por el aumento que muestra este índice durante el curso 1995-1996, que luego se estabiliza.

En este sentido, cuando se analizaron los resultados que corresponden a las dos muestras españolas obtenidas en el primer estudio junto con los obtenidos en este segundo estudio (ver Figura 2.3), se puede observar que valoración de la "legitimidad" se ha mantenido muy estable a lo largo de cuatro años, la puntuación media ha estado siempre alrededor de 7,60. De hecho, el ANOVA univariado no reveló efectos significativos del factor "tiempo", $F(3,550) = 1,78$; $p > 0,15$.

En cambio, en la misma Figura 2.3 se puede observar que la valoración de la "eficacia" ha ido aumentando progresivamente durante los tres primeros años y se ha estabilizado en el último año; el ANOVA univariado mostró efectos significativos del factor "tiempo", $F(3,550) = 13,37$; $p < 0,001$.

Figura 2.3. Valoración de eficacia y legitimidad entre 1993-97.



En definitiva, con esta línea de investigación estamos tratando de abordar empíricamente la perspectiva weberiana sobre los posibles fundamentos del comportamiento normativo. Desde esta perspectiva se establece que las normas con mayor probabilidad de orientar acción son aquellas “que aparecen con el prestigio de la legitimidad”. En este sentido, hasta la fecha hemos demostrado que, a la hora de considerar una norma, la legitimidad parece ocupar un lugar central en el sistema de valores de personas que pertenecen a diferentes culturas tales como la hispana, la china y la anglosajona. Además, hemos demostrado que, al menos en nuestro país, la preponderancia de este valor apenas se ve afectada por el momento temporal en el que se mide. Esta consideración queda reforzada cuando se compara las variaciones que se observan en la valoración de esta característica normativa con la de otra característica muy relevante como es la eficacia de la norma.

Consideramos, pues, que la dimensión valorativa de la norma (i.e., el grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios éticos de quienes tienen que cumplirla) es un aspecto que merece un tratamiento más extenso del que ha recibido hasta ahora.

CAPITULO 3

EL MODELO DE NORMAS PERVERSAS: HIPOTESIS TEORICAS

3.1 La Perspectiva activa y la legitimidad de las normas

Comenzábamos este trabajo diferenciando entre dos formas de abordar el fenómeno normativo: la perspectiva pasiva y la perspectiva activa. Si bien ambas perspectivas reconocen que toda norma establece el consenso y la uniformidad (i.e, plano cognitivo y conductual, respectivamente) enfatizan aspectos o facetas de este fenómeno que, a pesar de ser complementarias, son claramente diferentes.

La perspectiva pasiva consiste principalmente en considerar a las normas como "cosas sociales" (vid. Durkheim, 1976) que evitan la aparición de otras conductas mediante, por ejemplo, procesos coactivos (i.e., percepción de amenaza formal o informal). La perspectiva activa, en cambio, considera que las normas fomentan la aparición de ciertas conductas. Cuando se trata de conductas positivas, el proceso que define esta función suele tener un claro carácter valorativo (i.e., grado de acuerdo con principios ético-morales). Como hemos visto en el capítulo anterior, nos referiremos a la legitimidad de una norma.

En esta segunda parte de la tesis nos planteamos una nueva incógnita. Si las normas fomentan conductas, ¿pueden fomentar conductas negativas?. Nuestra respuesta a esta pregunta va a ser afirmativa: existen circunstancias en las que una norma, cualquiera que sean sus características, fomenta conductas indeseables. Denominamos a este fenómeno "perversidad".

3.2 La perspectiva activa y la perversidad de las normas

El principal objetivo del modelo teórico que exponemos a continuación (Fernández-Dols; 1992, 1993) consiste en responder a la cuestión recién planteada. Concretamente, este modelo establece que una norma que, en determinadas

circunstancias, es masivamente incumplida puede provocar una serie de efectos indeseables.

Como veremos a continuación, este modelo se enmarca dentro de una visión radicalmente psicosocial. El incumplimiento generalizado de una norma se convierte, en sí mismo, en un aspecto de la situación que influye poderosamente en el comportamiento de los individuos. Este factor, a su vez, mantendrá una serie de tensiones con otros factores presentes en la situación, tales como la administración de las sanciones de la norma y las valoraciones que hacen los individuos de dicha administración. A continuación intentaremos ir aclarando todos los aspectos conceptuales que dan forma al modelo.

3.3 ¿ Qué es perverso en una norma ?

La *normas perversas* no son un tipo especial de normas. Al contrario, las *normas perversas* poseen las características propias de toda norma: son sociales, son explícitas, son reconocibles, e implican sanciones. Las *normas perversas* son, "sencillamente", normas incumplidas por la mayoría de las personas.

Nótese, pues, que no hacemos la afirmación trivial de que una norma ilegítima es incumplida, o de que una norma incumplida es ilegítima y, por tanto, "perversa" en sus propuestas. Es indudable que tales normas existen, pero el caso que nos preocupa es menos obvio y puede afectar a un mayor número de normas en nuestra vida cotidiana. El término "normas perversas" no presupone nada intrínsecamente perverso en las normas incumplidas. La perversidad no está en la norma en sí, sino en la situación social que provoca que una norma sea sistemáticamente incumplida.

Por ejemplo, en principio no hay nada perverso en los objetivos pedagógicos de las enseñanzas de ingeniería superior en España (a saber, enseñar a resolver problemas técnicos bajo una fuerte presión psicológica); de hecho, tales objetivos responden a una de

las tradiciones más prestigiosas en la formación de ingenieros superiores. Sin embargo, el hecho de que el nivel de exigencia sea, en muchos casos, excesivo hace que la ponderación de tales objetivos pedagógicos, a través de los correspondientes exámenes, se convierta en una norma perversa. Los alumnos perciben los criterios de los profesores como arbitrarios e injustos.

Un estudio reciente sobre las actitudes de los estudiantes de la Escuela Superior de Ingeniería de las Telecomunicaciones (Adarves, 1997) detectó que los alumnos perciben los criterios empleados en los exámenes como arbitrarios e injustos y, de hecho, existen indicios de que los profesores se ven obligados en ciertos casos a administrar las normas de corrección de exámenes (en concreto, la proporción anual de suspensos y aprobados para determinadas asignaturas) atendiendo a factores que no guardan relación con el rendimiento real de los alumnos (por ejemplo, atendiendo al número de estudiantes suspensos que se han ido acumulando a lo largo de varios cursos, se puede bajar el nivel de exigencia en una determinada convocatoria para “aliviar” la congestión).

Por otra parte, teniendo en cuenta que casi nadie aprueba de forma regular en tales estudios, los estudiantes pueden comenzar a sentir cierta tolerancia hacia fórmulas alternativas para aprobar los exámenes. Adarves (1997) informa que los estudiantes de ingeniería dan más importancia a la suerte y las relaciones personales que los estudiantes de psicología; además, los estudiantes de ingeniería utilizan sistemáticamente academias privadas en las cuales son adiestrados (a veces por profesores de la Escuela) para aprobar los exámenes de las asignaturas más rigurosas.

Los criterios de rendimiento académico de una institución es sólo uno de los posibles ejemplos de una norma legítima que puede fomentar una serie de efectos perversos. Estas normas pueden ser detectadas en contextos y circunstancias de lo más diverso y, por tanto, los efectos también pueden presentarse de formas muy diferentes. En este sentido, el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993) supone un análisis teórico de cuáles son y cómo pueden describirse, estos efectos.

Concretamente, cuando una norma explícita, que implica sanciones positivas o negativas, es sistemáticamente transgredida por la mayoría de las personas puede provocar los siguientes efectos:

3.3.a) El descrédito de la autoridad.

Aquellas personas que tienen la responsabilidad de imponer una norma sistemáticamente incumplida serán percibidas como autoridades arbitrarias e injustas (Oceja y Fernández-Dols, 1992).

Este efecto es particularmente dramático; en esta situación las personas no parecen hacer ninguna distinción entre las autoridades que son claramente corruptas o injustas, y aquellas autoridades que simplemente tratan de imponer una norma que en realidad es incumplida. Sin embargo, las autoridades que tienen la obligación de imponer estas normas no son necesariamente corruptas o injustas. Son percibidas como tales porque la aplicación o administración de esta norma sí es necesariamente arbitraria: ¿quién debe ser castigado (o premiado) en las situaciones que están reguladas por una norma que en realidad nadie cumple ?

3.3.b) La relajación general de todo el sistema normativo.

Esta relajación se expresa a través de dos efectos, cada cual más pernicioso. En primer lugar, las personas comienzan a mostrar una mayor tolerancia hacia cierto tipo de irregularidades que alteran el buen funcionamiento del sistema normativo (p.ej., una incorrecta aplicación de sanciones) (Fernández-Dols y Oceja, 1994; Lacalle y Oceja, 1996).

transgresión generalizada no es el resultado de procesos tales como la rebelión o el rechazo social. Por lo tanto, las *normas perversas* son formal o informalmente aceptadas por el grupo social aunque, paradójicamente, nadie parece respetarlas.

El término "reconocible" hace referencia al hecho de que las conductas reguladas por la norma son razonablemente observables, es decir, las personas tienen una percepción directa o indirecta del grado en que la norma es respetada o transgredida. De hecho, la falsa percepción de que la norma es sistemáticamente incumplida es capaz de producir los mismo efectos que una "auténtica" transgresión generalizada. Del mismo modo, la ignorancia de dicha transgresión puede evitar estos efectos.

Las normas "explícitas y reconocibles" no incluyen sólo, en términos de la clásica taxonomía de Sumner (1906), a las leyes o normas formales. Para un grupo o sociedad concreta en un momento determinado, cualquier tipo de norma, desde los usos hasta las costumbres, pueden convertirse en una *norma perversa*. Sin embargo, las *normas perversas* "formales" son más fácilmente identificables que las normas informales, en la medida en que las aquellas implican regulaciones explícitas (p.ej., el código de circulación) cuya transgresión puede determinarse de una forma objetiva. Por otra parte, la transgresión generalizada de una norma informal suele llevar a su desaparición y, por lo tanto, deja de provocar cualquier tipo de efecto.

Las *normas perversas* regulan el funcionamiento de un grupo "social" más o menos amplio (i.e., la sociedad, una empresa, un equipo de trabajo, etc.). No obstante, en la misma línea de razonamiento expuesta en el párrafo anterior, resulta más sencillo observar el fenómeno de las *normas perversas* cuando éstas están circunscritas a una determinada organización o grupo formal.

Finalmente, estas normas poseen un carácter "coercitivo", es decir, dan lugar a sanciones. Como ya se ha comentado (ver capítulo 1), ésta es una de las características básicas de toda norma y, en este sentido, las *normas perversas* no son una excepción. De

hecho, el descrédito de la autoridad, la tolerancia hacia conductas irregulares y el favoritismo son efectos que están directamente relacionados con la administración de sanciones que implica toda norma.

3.5 ¿ Qué clase de sanciones implica una *norma perversa* ?

Las sanciones de una *norma perversa* pueden ser positivas o negativas (i.e., castigos o refuerzos). Por lo tanto, una norma puede ser caracterizada como perversa si implica castigos ante una transgresión que de hecho es general, o si implica recompensas ante unos logros que en realidad no existen.

Una norma de tráfico (por ejemplo, el límite de velocidad) es un claro ejemplo del primer caso, pero podemos encontrar otros muchos ejemplos de normas que, a pesar de estar sujetas a fuertes sanciones, son sistemáticamente incumplidas: ciudades donde constantemente se aparca en lugares no permitidos; comunidades de cazadores y pescadores que vulneran las regulaciones de un parque nacional; residentes de una población costera que vive, directa o indirectamente, del contrabando, etc.

Los ejemplos del segundo caso, normas que implican sanciones positivas, son menos obvios pero no menos frecuentes. Desde los temarios de oposición enciclopédicos que, por tanto, rara vez son dominados por los opositores hasta carreras universitarias que ningún estudiante completa en el plazo previsto, tal como ya hemos comentado a propósito de las enseñanzas de ingeniería. En estas situaciones no es difícil encontrarnos con algunos de los efectos mencionados anteriormente, tales como arbitrariedades o favoritismos, y la formación de nuevas estructuras sociales que proporcionan al individuo la oportunidad de cumplir la norma (vid. supra y Adarves, 1997).

3.6 Desorganización social vs. Ilusión de cumplimiento

Las características del modelo de Fernández-Dols sobre las *normas perversas* son, en muchos aspectos, muy similares a las características de la perspectiva sobre desorganización desarrollada por autores como Cooley, Thomas, Znaniecki y Ogburn (Rubington y Weinberg, 1981).

La desorganización social se define como el resultado de una serie de normas que no han tenido éxito en una situación de rápido cambio social. Por lo tanto, la perspectiva de la desorganización social y el concepto de *normas perversas* se basan en la consideración de los efectos de normas que no se respetan, no tienen éxito o, en definitiva, no se cumplen. Sin embargo, la hipótesis básica de la primera perspectiva enfatiza el componente de desorganización (i.e., ausencia de estructuras) social y personal que suele aparecer en este tipo de situaciones. Nuestras hipótesis fundamentales, en cambio, enfatizan justo lo contrario: las normas incumplidas fomentan el surgimiento de estructuras alternativas y un insidioso clima de tolerancia a la transgresión. Estos dos efectos no sólo son compatibles con el incumplimiento sistemático de la norma, sino que colaboran a que la norma permanezca manteniendo la ilusión de que se cumple. Es decir, en la medida en que las personas se las "ingenian" para superar estas situaciones con medios alternativos, y en la medida en que existe cierta simpatía o tolerancia hacia la desviación, estas normas pueden continuar siendo (existiendo), y siendo incumplidas. No se trata, por tanto, de que tales normas no existan (i.e., desorganización) sino de que existen pero no se cumplen.

En definitiva, la perversidad de una norma que es sistemáticamente incumplida tiene un doble filo: esta norma no sólo no genera los comportamientos deseados sino que, además, promueve otros comportamientos totalmente indeseados.

3.7 Estructura de la investigación

El objetivo de la investigación que expondremos a continuación consistió, por tanto, en obtener la evidencia empírica que apoye las hipótesis establecidas por el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993).

En los próximos capítulos expondremos los doce estudios que dan forma al programa de investigación que estamos realizando para contrastar las diferentes hipótesis de este modelo. De este modo, el tema principal de cada capítulo se corresponde con cada una de las cuatro hipótesis del modelo: Desprestigio de la autoridad, Tolerancia a la transgresión, Favoritismo y Estructuras alternativas.

En la Figura 3.1 presentamos una visión cronológica de estos doce estudios. Hay tres estudios que aparecen en más de un capítulo (1a, 2a y 3a). La razón de esta “repetición” consiste en que en estos estudios se contrasta más de una hipótesis. No obstante, aunque el método de estos estudios “repetidos” sea el mismo, en cada capítulo exponemos sólo aquellos resultados que contrastan la hipótesis en cuestión. Por lo tanto, nunca repetimos resultados.

Por otra parte, cuatro de estos doce estudios son trabajos ya publicados (Estudios 1a, 1b, 2b y 1d). Sin embargo, tres de esos cuatro (1a, 1b y 1d) constituyen el origen de la línea de investigación desarrollada para contrastar una hipótesis en concreto, por lo que es necesario exponerlos para poder explicar los objetivos y el desarrollo de dicha línea de investigación.

Figura 3.1. Visión cronológica de los doce estidios.

	1992-93	1993-94	1994-1995	1995-1996	1996-97
Desprestigio de la autoridad	Estudio 1a (Oceja y Fernández-Dols, 1992)		Estudio 2a		Estudio 3a
Tolerancia a la transgresión					
- Particular		Estudio 1b (Fernández-Dols y Oceja, 1994)		Estudio 2b (Lacalle y Oceja, 1996)	
- General	Estudio 1a (Oceja y Fernández-Dols, 1992)		Estudio 2a		Estudio 3a
Favoritismo		Estudios 1c y 2c		Estudio 3c	Estudios 4c y 5c
Estructuras alternativas			Estudio 1d (Fernández-Dols et al., 1994)	Estudio 2d	
	Estudio 1a (Oceja y Fernández-Dols, 1992)		Estudio 2a		Estudio 3a
Total Estudios:	1 estudio	3 estudios	2 estudios	3 estudios	3 estudios

CAPITULO 4

DESPRESTIGIO DE LA AUTORIDAD

4.1. Introducción

De acuerdo con el modelo de “norma perversa” (Fernández-Dols, 1992, 1993), aquellas personas que tienen la responsabilidad de imponer una norma sistemáticamente incumplida serán percibidas como autoridades arbitrarias e injustas, es decir, sufrirán un considerable desprestigio como tal autoridad.

Comenzaremos describiendo un caso que ilustra de forma clara el problema que vamos a tratar. Supongamos que un agente de policía tiene la misión de administrar sanciones a todo aquel que conduzca por encima del límite de velocidad establecido en las carreteras españolas. Más o menos sorprendido, el agente observa que la mayoría de los conductores transgreden la norma, es decir, circulan por encima de dicho límite. Por lo tanto se enfrenta a un serio problema: gran parte de su trabajo consiste en sancionar estas transgresiones pero, teniendo en cuenta sus recursos limitados, el incumplimiento generalizado no le permite sancionar a todos los transgresores. Como no puede ignorar por completo sus funciones, decide multar a algunos de estos transgresores.

El modelo de Fernández-Dols establece que esta autoridad es una víctima de la obligación que tiene de administrar sanciones. Esta obligación se deriva de la necesidad de mantener la ilusión de cumplimiento de una norma que, en realidad, está siendo vulnerada por la mayoría de las personas. De este modo la autoridad se convierte en una víctima de su rol porque, cuando imponga las sanciones en una situación de incumplimiento generalizado, será percibida como una autoridad arbitraria e injusta, y esta percepción afectará de forma negativa a su prestigio como autoridad

Es importante tener en cuenta que no estamos hablando de una autoridad que de forma consciente lleva a cabo una injusta administración de las sanciones, sino de un proceso que convierte a esta autoridad en una víctima de sus funciones: administrar sanciones para mantener la ilusión de cumplimiento de una norma que en realidad se transgrede de forma sistemática. En otras palabras, la perversidad no está en la persona con autoridad sino en la situación normativa a la que se enfrenta.

A continuación presentamos una serie de tres estudios cuyo propósito principal ha consistido en comprobar la robustez de nuestra hipótesis: el incumplimiento sistemático de una norma provoca el desprestigio de aquellas autoridades que tienen la responsabilidad de imponerla. En otras palabras, queremos comprobar, por un lado, en qué medida existe esta relación “perversa” entre norma y autoridad y, por otro, hasta qué punto dicha relación puede depender de otras circunstancias como son, por ejemplo, el modo en que se distribuye la sanción o el grado de autoridad de la persona que impone la norma.

El propósito del primer experimento consistió en establecer la existencia de este efecto perverso. Para ello, en este estudio los sujetos debían evaluar un caso que relataba el comportamiento de ciertos protagonistas en un juego sujeto a normas. Estos protagonistas eran los jugadores y un árbitro que debía evaluar su rendimiento. Los experimentadores, previamente, habíamos diseñado distintas versiones de este caso. La principales diferencias entre estas versiones eran el tipo de normas que regula la situación (i.e., cumplidas o incumplidas) y el comportamiento de la autoridad que administra las sanciones (i.e., justo e injusto). Por lo tanto, a cada grupo de sujetos se le daba una de las versiones preparadas por los experimentadores, y se les pedía que las leyeran y que evaluaran el comportamiento de cada protagonista. En este capítulo expondremos los resultados relativos a cómo fue valorada la autoridad según los sujetos leyeran una versión u otra.

De acuerdo con nuestra hipótesis principal, los sujetos de nuestra condición más relevante, en la que se observa a una autoridad imponiendo una norma que se incumple de forma sistemática, mostrarán una actitud que puede interpretarse como una pérdida del prestigio o legitimidad de dicha autoridad.

Las principales ventajas de este paradigma experimental residen en su flexibilidad, puesto que nos permite realizar nuevos estudios, perfectamente comparables entre sí, e ir

comprobando de forma sistemática el papel que pueden jugar otros factores en el desarrollo de este efecto perverso.

Después de comprobar la existencia de este efecto, nos preguntamos cómo podía influir en la valoración de la autoridad el tipo de distribución de sanciones que realiza. Es decir, suponiendo que en una situación de incumplimiento generalizado la autoridad es percibida como arbitraria, existe la posibilidad de que dicha percepción no sea tan negativa si la autoridad distribuye las sanciones de una forma más o menos equitativa. Por lo tanto, a los dos años del primer experimento realizamos otro de características muy similares (i.e., lectura de casos y evaluación de personajes) incluyendo una nueva manipulación experimental que contemplase este aspecto (ver Estudio 2).

Finalmente, otro factor que llamó nuestra atención, con respecto al proceso de desprestigio que provoca un contexto de incumplimiento generalizado, es el que hace referencia al grado en que la autoridad y la norma están relacionados. Con frecuencia existe una clara diferencia entre la autoridad que diseña la norma (i.e., el Senado) y aquella que se limita a imponer las sanciones que se derivan de dicha norma (i.e., el agente de policía). Este aspecto nos interesa especialmente porque, suponiendo que el desprestigio afecte a los tipos de autoridad, remarca el carácter dramático de este tipo de situaciones: no es necesario que las personas perciban que la autoridad es la principal responsable de que exista la norma incumplida, sino que basta con que ésta se “limite” a tratar de imponerla. Con el objetivo de explorar esta posibilidad, realizamos un tercer experimento cinco años después de haber realizado el primero (ver Estudio 3).

4.2. Estudio 1: Valoración de la Autoridad (Oceja y Fernández-Dols, 1992)¹

4.2.1 Método

4.2.1.1 Participantes:

Tres grupos de 37 (Condición "Norma perversa"), 35 (Condición "Justa"), y 28 sujetos (Condición "Injusta") participaron en el experimento. Los grupos estaban compuestos por estudiantes universitarios de psicología que realizaron la tarea voluntariamente. La muestra era mayoritariamente femenina (80%) y la edad modal eran los 21 años.

4.2.1.2 Procedimiento:

Se pidió a los tres grupos de sujetos que leyeran un caso en el que se relataba la historia de un grupo que se reunía para participar en una competición: un juego de salón que consiste en adivinar la definición de un conjunto de ocho palabras tomadas del diccionario (ver apéndice I (1,2,3)). En el caso presentado a los sujetos de la condición "Justa", los personajes que concursaban en el juego tenían que definir palabras relativamente fáciles². En esta historia, uno de los personajes proporcionaba definiciones claramente más correctas que las de los demás, y por lo tanto ganaba una recompensa que se daba al final del concurso.

¹ Oceja y Fernández-Dols (1992) *El reconocimiento de la norma perversa y sus consecuencias en los juicios de las personas*, *Revista de Psicología Social*, 1992, 7, 227-240.

² Las palabras fueron BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS y PONDERAR. Un grupo de cinco jueces con el mismo nivel de formación que nuestros sujetos experimentales asignó sin grandes dificultades el significado correcto de las palabras seleccionadas, de tal modo que su nivel de dificultad no sugiriera en ningún caso que los concursantes del juego se enfrentaban a una tarea imposible.

En la condición "Injusta", el caso que se presentaba a los sujetos era muy similar al anterior. Había un personaje que claramente proporcionaba las definiciones más correctas, y las palabras eran las mismas que en caso de la condición "Justa". Sin embargo, a diferencia del caso de la condición "Justa", el juez daba sistemáticamente la victoria a otro personaje que no era el que había dado las respuestas correctas. La historia mostraba por tanto un comportamiento claramente "Injusto" por parte del juez.

En la condición "Norma perversa" la situación relatada también era, en líneas generales, semejante a la de los grupos anteriores, pero la dificultad de las palabras se incrementó de tal modo que era imposible adivinar su significado³. Por lo tanto el juez de la historia se encontraba con que nadie ofrecía ninguna definición correcta. La estructura de la historia era, en lo demás, idéntica a las anteriores.

En resumen, en los tres casos se relataba una situación regulada por una norma, un juego que consistía en adivinar el significado correcto de ocho palabras, y en todos estos casos aparecía una persona que tenía que administrar las sanciones derivadas de dicha norma, el juez que decidía en cada palabra quién había dado la definición correcta y al final del juego le daba una recompensa al ganador⁴. La diferencia fundamental entre estos tres casos radicaba en dos aspectos: a) el grado en que se cumplía la norma (i.e., adivinar las palabras) y b) el comportamiento de la persona con autoridad (i.e., el juez). En la condición "Justa" la norma se cumplía y el juez la administraba de una forma justa (i.e., daba la recompensa al ganador). En cambio, en la condición "Injusta" el juez administraba de una forma claramente injusta una norma que de hecho se estaba cumpliendo (i.e., daba la recompensa a una persona cuyas definiciones no eran correctas). Finalmente, en la condición "Norma perversa", el juez se encontraba con la siguiente situación: tenía que administrar una norma que en realidad nadie cumplía (i.e.,

³ Las palabras fueron JALIBA, POSMA, CONCOIDE, AZUD, PIEZGO, SOCAZ, TOLE y TIRONA. Cinco jueces con el mismo nivel de formación que nuestros sujetos experimentales trataron de adivinar el significado de estas palabras sin éxito alguno.

⁴ En las tres historias aparecían otro tipo de personajes cuyo papel se comentará en capítulos posteriores.

en ningún caso ningún concursante proporcionaba una definición correcta). En la Figura 4.1 se presenta en términos gráficos estos tres casos.

Volviendo a los sujetos de las tres condiciones, éstos debían leer detenidamente la historia que les correspondiese. Dada su longitud y su relativa complejidad, tras la lectura se les administraba de nuevo una copia del texto con espacios en blanco que debían rellenar (ver apéndice I-4). Esta metodología de "texto programado" trataba de garantizar que los sujetos comprendían y memorizaban todas las circunstancias de la historia. Se eliminaron aquellos sujetos en los que se detectaron errores en las repuestas a esta tarea⁵.

Tras la lectura del caso, los sujetos tenían que rellenar un Diferencial Semántico, procedente de su adaptación al español por Corraliza (1987) (ver apéndice I-5). Este tipo de medida incluye escalas referidas a los factores de evaluación y potencia, con las que se pretendía analizar la reacción afectiva de los participantes hacia el personaje clave de este estudio (i.e., el juez). Estas dos dimensiones del Diferencial Semántico elegidas para el análisis de resultados se refieren a aspectos claves del significado psicológico del personaje.

La puntuación de evaluación puede entenderse como la reacción afectiva, positiva o negativa, de los sujetos con respecto a un determinado personaje. Concretamente, los pares de adjetivos utilizados fueron "sugestiva-desalentadora", "agradable-desagradable" y "simpática-antipática". En este estudio se utilizó como una medida del grado de aprobación con que era percibido por los sujetos el personaje que hacía de juez. Esta escala de evaluación del Diferencial Semántico es utilizada a menudo de este modo en la medición de actitudes (Stahlberg y Frey, 1990).

En cuanto a la puntuación de potencia, reflejaría las puntuaciones afectivas de un determinado personaje en términos de poder o control, y puede considerarse como

⁵ Tan sólo dos sujetos, uno de la condición "Justa" y otro de la condición "Norma perversa", tuvieron que ser eliminados.

una medida indirecta del grado de poder o influencia percibida de un determinado objeto social. De hecho, así se ha aplicado en contextos tan diversos como la percepción de candidatos electorales (Osgood, Suici, y Tannenbaum, 1957), o la percepción de formas geométricas presentes en la expresión facial (Aronoff, Woike, y Hyman, 1992). Los pares de adjetivos que componían esta puntuación fueron "fuerte-débil", "grande-pequeña" y "estable-inestable".

Tras rellenar los Diferenciales⁶, se pidió a los sujetos que completaran un pequeño cuestionario con preguntas abiertas, relativas al grado en que la situación les parecía verosímil y a la opinión que despertaba el comportamiento de los tres personajes clave (ver apéndice I-6). Con este cuestionario se intentó obtener una descripción más libre y completa de cómo se percibía la situación.

4.2.2 Resultados

El análisis de los resultados consistió en comparar las valoraciones que hicieron los sujetos de la autoridad que les correspondió observar. Para ello se obtuvieron las puntuaciones medias de cada grupo en las escalas de Evaluación y Potencia del Diferencial Semántico.

De acuerdo con nuestra hipótesis, la autoridad que tiene que imponer una norma sistemáticamente incumplida provocará una actitud muy similar a la que provoca una autoridad que se comporta de forma claramente injusta. Una actitud que puede interpretarse como la pérdida del prestigio y la legitimidad de dicha autoridad.

⁶ Se realizó un contrabalanceo del orden en que se evaluaban los distintos personajes. En este capítulo sólo se presentan los resultados correspondientes al juez.

Efectivamente, como puede observarse en la Tabla 4.1, no hubo diferencias significativas entre las condiciones "Norma perversa" e "Injusta" en ninguna de las dos dimensiones (Evaluación, $t(63)=1,28$, $p > 0,20$; Potencia, $t(63)=0,63$, $p > 0,50$). Por otra parte, la pérdida de prestigio de la autoridad que impuso una norma perversa también puede observarse cuando se la compara con la autoridad de la condición "Justa", ya que ésta obtuvo puntuaciones significativamente mayores tanto en la escala de Evaluación ($t(70)=3,88$, $p < 0,0001$) como en la de Potencia ($t(70)=2,90$, $p < 0,001$).

Tabla 4.1. Medias y desviaciones típicas en las dimensiones de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Juez)⁷.

	Evaluación		Potencia	
	m	s	m	s
Justa	0,46 _a	0,9	0,61 _a	0,8
Perversa	-0,50	1,1	-0,02	1
Injusta	-0,90	1,3	-0,05	1,2

Nota: La escala iba desde -3 a 3.

Las medias de una misma columna con subíndices distintos se diferencian significativamente, $p < 0,05$

Por lo tanto, en términos de Evaluación, los sujetos de la condición "Justa" mostraron una reacción positiva ante la autoridad que impuso una norma que era cumplida. Sin embargo, la reacción afectiva provocada por la autoridad que tuvo que imponer una norma incumplida fue tan negativa como la que provocó la autoridad que se comportaba de una forma claramente injusta.

En cuanto a la escala de Potencia, los sujetos de la condición "Justa" atribuyeron cierto grado de poder al personaje con autoridad (i.e., el juez). En cambio, la autoridad

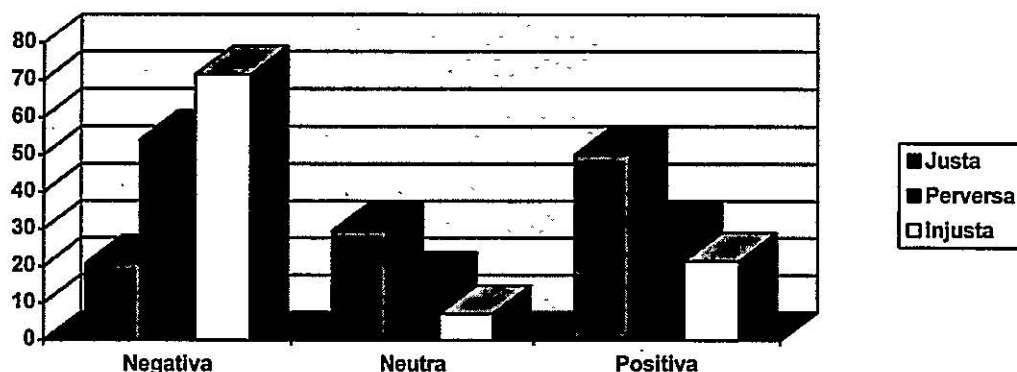
⁷ Los datos que se presentan en esta Tabla son el resultado de dividir entre tres las puntuaciones medias que aparecen en la página 231 del artículo citado previamente. Esta división no afecta a los contrastes estadísticos y se realizó para respetar la escala incluida en el Diferencial Semántico, que va desde -3 a 3.

que impuso la "norma perversa" fue percibida con unas connotaciones de poder neutras -en torno al punto cero- y de nuevo muy similares a las de la autoridad "injusta".

Para obtener una imagen más clara de las reacciones que provocaron estos tres tipos de autoridad, se analizaron las distribuciones de las respuestas de los sujetos de cada condición separando las puntuaciones positivas, neutras y negativas que indicaron en cada escala (i.e., Evaluación y Potencia).

Como se puede observar en la Figura 4.2, sólo una minoría de los sujetos de la condición "Justa" (20,6%) indicaron una puntuación negativa en la escala de Evaluación, mientras que en las condiciones "Norma perversa" e "Injusta" la mayoría de los sujetos presentaron puntuaciones negativas (54,1% y 71,4%, respectivamente). La diferencia entre las tres distribuciones fue muy significativa ($X^2(4) = 17,22$, $p < 0,001$).

Figura 4.2. Distribución de las puntuaciones de Evaluación a través de las condiciones (Juez).

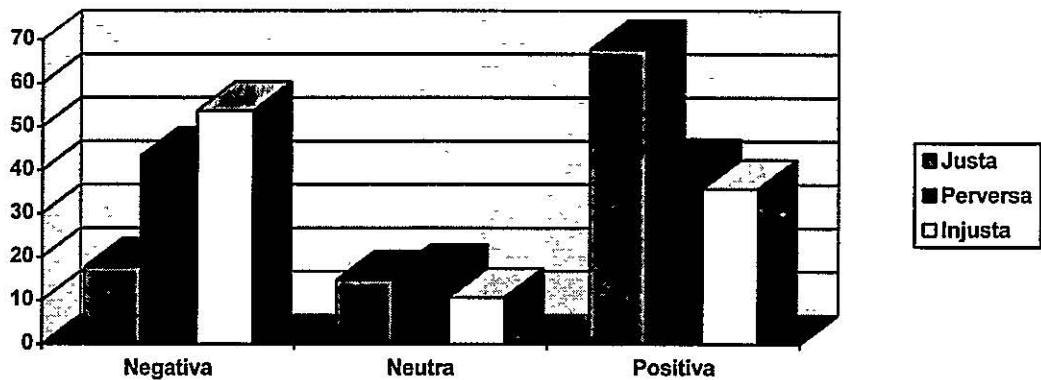


Los resultados correspondientes a la escala de Potencia se muestran en la Figura 4.3. Los sujetos de las condiciones "Justa" e "Injusta" se inclinaron hacia uno de los polos: el positivo en la condición "Justa" (67,6% vs. 17,6%) y el negativo en la "Injusta" (53,6% vs. 35,7%). En cambio, los sujetos de la condición "Norma perversa"

mostraron una polarización en sus respuestas, ya que el 43,2% indicaron una puntuación negativa y el 40,5% positiva. De nuevo, la diferencia entre las tres distribuciones fue significativa ($X^2(4) = 10,19, p < 0,05$).

Finalmente, el análisis de los datos cualitativos mostraron un panorama muy similar. Estos datos se obtuvieron a través de dos preguntas abiertas incluidas en un breve cuestionario que se encontraba a continuación del Diferencial Semántico.

Figura 4.3. Distribución de las puntuaciones de Potencia a través de las condiciones (Juez).



En la primera pregunta se pedía a los sujetos que definieran con una frase al juez del caso que acababan de leer. Como se puede observar en la Tabla 4.2, el juez de la condición "Norma perversa" fue descrito en términos muy similares a los del juez de la condición "Injusta". Concretamente, en estas dos condiciones, la mayoría de los adjetivos mencionados hacían referencia al comportamiento injusto del juez (i.e., "arbitrario", "subjetivo", "parcial", etc.) o mostraban cierto desprecio por dicho personaje (i.e., "caradura", "sobornable", "incompetente", "tramposo", etc.). Esta imagen contrasta claramente con la que provocó el juez de la condición "justa", que fue descrito sobre todo en términos positivos (i.e., "objetivo", "eficaz", "integro", "sensato", etc.). Además, en esta condición, con frecuencia se remarcó el hecho de que el juez estaba simplemente cumpliendo con su deber.

Tabla 4.2. Calificativos utilizados para describir al juez (porcentajes).

	Justa	Perversa	Injusta
Justo	29	0	4
Injusto	0	48	35
Calificación Positiva	22	0	0
Calificación Negativa	19	45	46
Otras	29	6	15

Calificaciones positivas: objetivo, eficaz, integro, sensato, etc.

Calificaciones negativas: caradura, sobornable, incompetente, tramposo, etc.

En la segunda cuestión se preguntaba a los sujetos si creían que el juez debía ser felicitado por su trabajo. De nuevo se equipararon las percepciones del juez "injusto" y del juez que tuvo que imponer una "norma perversa". En ambos casos el 85% de los sujetos indicaron que esta figura de autoridad no merecía ser felicitada. En cambio, la mayoría de los sujetos que observaron al juez "justo" estaban de acuerdo con que se le felicitará por el trabajo realizado (el 67%).

En resumen, hemos obtenido, a través de distinto tipo de medidas, una reacción negativa hacia la figura de autoridad (i.e., el juez) que tenía la responsabilidad de administrar las sanciones derivadas de una norma sistemáticamente incumplida. Como se recordará, consideramos que esta valoración refleja una considerable pérdida del prestigio o la legitimidad de dicha autoridad.

Por lo tanto, si sólo prestáramos atención a las reacciones afectivas que provoca, podríamos afirmar que la autoridad que impone una "norma perversa" es muy similar a una autoridad "malvada" o "injusta". Sin embargo, si atendemos a las características de las situaciones presentadas, no creemos que se pueda concluir que esta autoridad sea intrínsecamente un personaje malvado, sino la víctima de unas circunstancias que lo colocan en una tesitura un tanto perversa: administrar sanciones para mantener la ilusión de cumplimiento de una norma que en realidad es vulnerada de forma sistemática.

4.3 Estudio 2: Contexto normativo y Distribución de recompensas

En todas las historias presentadas a los sujetos del Estudio 1 se relataba el desarrollo de un juego en el que cuatro jugadores intentaban adivinar 8 palabras. En las versiones presentadas a los sujetos de las condiciones “Injusta” y “Norma perversa” se indicaba que el juez decidía que uno de los jugadores acertaba todas las palabras, es decir, 8 de 8. Mientras que en la versión de la condición “Justa” la decisión del juez era menos extrema: el ganador había acertado 3 de las 8 palabras (ver apéndice II (1,2,3))

Esta circunstancia puede dar lugar a ciertas dudas sobre cuál es el factor que explica la valoración negativa que recibió el juez que tuvo que administrar una norma incumplida (condición “Norma Perversa”). Existe la posibilidad de que los sujetos percibieran que esta autoridad era arbitraria por el tipo de distribución de recompensas que llevó a cabo: extrema (8 de 8) e idéntica a la del juez de la condición “Injusta”.

Por lo tanto, para eliminar la posibilidad de establecer esta explicación alternativa, decidimos realizar un nuevo experimento en el que se estudia el papel que puede jugar este factor: la forma en que la autoridad distribuye las recompensas. De acuerdo con nuestra hipótesis, este factor no anulará el efecto que estamos analizando. Es decir, la autoridad que impone una norma incumplida sufrirá una pérdida de prestigio, con independencia de que administre las recompensas de una forma más o menos arbitraria.

4.3.1 Método

4.3.1.1 Participantes:

Los 125 estudiantes que participaron en este experimento pertenecían a distintas facultades (i.e., Psicología, Derecho, Ciencias, Humanidades, etc.) y fueron distribuidos en seis grupos. En las dos condiciones "Justa" participaron 46 sujetos (22 y 24 sujetos por

condición, 26 mujeres y 20 hombres con una edad media de 22,6 años), 40 sujetos en las dos condiciones "Norma perversa" (19 y 21 sujetos por condición, 21 mujeres y 17 hombres con una media de edad de 22,1 años), y 39 sujetos en las dos condiciones "Injusta" (19 y 20 sujetos por condición, 27 mujeres y 11 hombres con una edad media de 21,3 años)⁸.

4.3.1.2 Procedimiento:

El procedimiento fue muy similar al del estudio anterior, pero en esta ocasión se diseñaron seis versiones distintas de un caso que relataba el desarrollo de un juego regulado por la norma de adivinar la definición correcta de ocho palabras.

De este modo, se diseñaron tres casos cuyas diferencias eran la mismas que en el estudio anterior. En el primer caso (condiciones "Justa"), se presentaba una historia donde siempre alguno de los concursantes proporcionaba una definición correcta y el juez administraba las recompensas de una forma justa. En el segundo caso (condiciones "Injusta"), la historia era idéntica en todo excepto en que en esta ocasión el juez administraba las recompensas de forma injusta, es decir, le daba la recompensa a un concursante que no había acertado la palabra. Finalmente, en el tercer caso (condiciones "Norma perversa"), el juez se encontraba con que ningún concursante daba ninguna respuesta correcta.

Por otra parte, en este estudio se introdujo una nueva manipulación experimental. Diseñamos dos versiones para cada caso. En la primera versión, el juez decidía que uno de los concursantes había dado 3 definiciones correctas de las 8 palabras en juego; mientras que en la segunda versión el juez decidía que uno de los concursantes había dado las 8 definiciones correctas de las 8 palabras en juego. Es decir, esta nueva variable

⁸ Los desajustes entre el total y el número de hombres y mujeres se deben a que algunos sujetos no indicaron su sexo.

independiente se refiere al grado en que la autoridad distribuye las recompensas de una forma más o menos extrema.

Por lo tanto, este experimento consiste en un diseño factorial que incluye las seis condiciones que se derivan de cruzar los factores "Norma" (3 niveles) y "Recompensa" (2 niveles). A partir de ahora utilizaremos los siguientes términos para referirnos a las distintas condiciones: "Justa-3/8", "Justa-8/8", "Injusta-3/8", "Injusta-8/8", "Perversa-3/8" y "Perversa-8/8".

De nuevo, se pidió a cada grupo de sujetos que leyeran atentamente el caso que les correspondía, que completaran el texto que tenía espacios en blanco⁹, y que rellenaran el Diferencial Semántico y el cuestionario abierto que había al final de cada cuadernillo de respuestas¹⁰.

4.3.2 Resultados

En primer lugar, decidimos analizar en qué medida las respuestas que indicaron los sujetos a través de Diferencial Semántico reflejaban las dimensiones que pretendíamos medir. Por este motivo realizamos un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax sobre los cuatro primeros factores¹¹. El porcentaje de varianza explicado por estos factores fue de un 68,7%, y el patrón de los pesos factoriales de los distintos pares de adjetivos fue coherente con respecto a las dimensiones que pretendíamos medir. Concretamente, los tres pares de adjetivos de la dimensión Evaluación obtuvieron sus

⁹ Un total de 20 sujetos fueron eliminados por cometer errores al completar este texto. Decidimos eliminar a todo aquel que dejara algún espacio en blanco o lo complementara de forma incorrecta.

¹⁰ En este estudio también se valoraron otro tipo de personajes cuyo análisis se presentara en los siguientes capítulos. De nuevo, se contrabalanceó el orden en que aparecían los distintos personajes en cada cuadernillo de respuestas.

¹¹ En su origen, el Diferencial Semántico que utilizamos fue diseñado para medir cuatro dimensiones: Evaluación, Actividad, Potencia y Control (Corraliza, 1987).

mayores pesos en el segundo factor: 0,85 para "agradable-desagradable", 0,84 para "simpática-antipática" y 0,61 para "sugestiva-desalentadora". En cuanto a la dimensión de Potencia, dos de los tres pares de adjetivos que representaban esta medida presentaron sus mayores pesos en el tercer factor: 0,79 para "grande-pequeña" y 0,57 para "fuerte-debil". En el anexo I-1 se pueden observar todos los pesos factoriales arrojados por este análisis.

En definitiva, en términos generales, las respuestas de los sujetos mostraron una adecuada coherencia con respecto a las dimensiones perceptivas que incluye nuestra variable dependiente: Evaluación y Potencia.

De acuerdo con nuestra hipótesis, la autoridad que intenta imponer una norma mayoritariamente incumplida provocará la misma desaprobación que la autoridad que se comporta de forma injusta, y este efecto tendrá lugar con independencia de cómo distribuya las recompensas dicha autoridad. Efectivamente, como se puede observar en la Tabla 4.3, los sujetos de las condiciones "Norma perversa" valoraron negativamente, a través de la dimensión de Evaluación, al personaje que hacía de juez. Además, no hubo diferencias significativas entre la condiciones "Perversa-3/8" y "Perversa-8/8" ($t(38)=0,5$; $p < 0,5$); es decir, esta autoridad fue valorada negativamente con independencia de cómo distribuyese las recompensas.

En la misma línea, cuando se analiza detenidamente la percepción que provocó esta figura de autoridad en las dos condiciones "Perversa-3/8" y "Perversa-8/8", se puede observar que siempre fue peor valorado que los jueces de las condiciones "Justa" ($t(39)=-3,82$; $p < 0,0001$ y $t(43)=-2,17$; $p < 0,05$); y con respecto a los jueces de las condiciones "Injusta", sólo aparecieron diferencias significativas cuando se le comparó con el juez que fue extremadamente injusto ("Perversa-8/8" vs. "Injusta-8/8": $t(39)=2,18$; $p < 0,05$).

El ANOVA arrojó efectos significativos del factor "Norma" ($F(2,118)=22,03$; $p < 0,0001$) y, a nivel de tendencia, del factor "Recompensa" ($F(1,118)=2,95$; $p < 0,10$). No hubo interacción entre estos dos factores. El efecto del factor "Recompensa" se produjo principalmente en las condiciones "Justa": el juez que distribuyó las recompensas de una

forma más extrema ("Justa-8/8") fue valorado menos positivamente que su homólogo de la condición "Justa-3/8" ($t(44)=2,65$; $p < 0,05$).

Tabla 4.3. Puntuaciones medias en Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Juez).

	Evaluación				Potencia			
	3/8		8/8		3/8		8/8	
	m	s	m	s	m	s	m	s
Justa	0,85_a*	0,90	0,25_a	0,61	0,76_a	0,71	0,51	0,66
Perversa	-0,35	1,11	-0,33_b	1,14	-0,14_a	0,91	0,60	1,19
Injusta	-0,78	1,27	-1,12_c	1,15	0,11	1,27	-0,53_a	1,4

Nota: La escala iba desde -3 a 3.

Las medias de una misma columna con subíndices distintos se diferencian significativamente, $p < 0,05$

Las medias de una misma fila con asterisco (*) se diferencian significativamente, $p < 0,05$

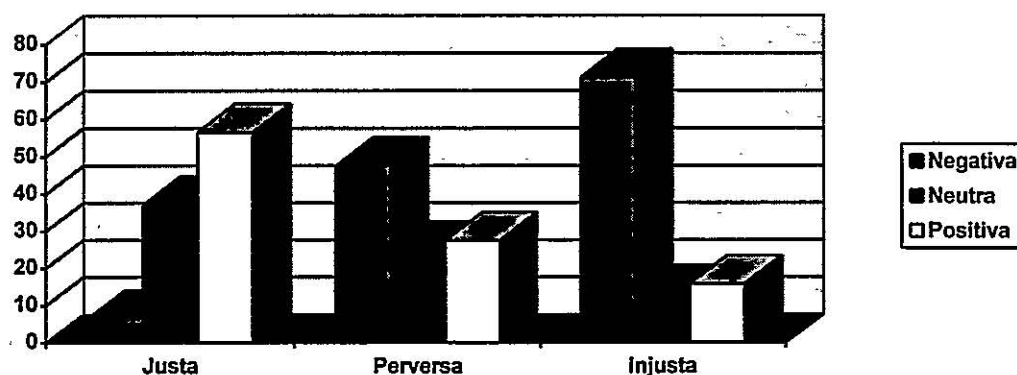
En cuanto a la dimensión de Potencia, cuando prestamos atención a las condiciones donde la distribución de la recompensa no fue extrema (ver columna 3/8 en la Tabla 4.3), las puntuaciones reproducen un patrón muy similar al que acabamos de comentar con respecto a la Evaluación. El juez de la condición "Perversa-3/8" obtiene una puntuación negativa, significativamente menor que la del juez de la condición "Justa-3/8" ($t(39)=3,55$; $p < 0,001$) y muy similar a la del juez de la condición "Injusta-3/8" ($t(35)=0,7$, $p > 0,45$). En cambio, cuando se observa a las condiciones donde la distribución de la recompensa fue extrema (ver columna 8/8 en la Tabla 2), el juez de la condición "Perversa-8/8" recibió una atribución de poder similar a la del juez de la condición "Justa-8/8" ($t(42)=0,32$; $p > 0,50$) y superior a la del juez de la condición "Injusta-8/8" ($t(39)=2,81$; $p < 0,005$).

El ANOVA arrojó efectos significativos del factor "Norma" ($F(2,118)=7,04$; $p < 0,001$) y una interacción entre los factores "Norma" y "Recompensa" ($F(2,118)=4,62$; $p < 0,05$). Esta interacción se debe principalmente a la diferencia significativa que hubo entre los sujetos de la condición "Perversa-8/8" y los de la condición "Perversa-3/8" ($t(38)=2,20$; $p < 0,05$).

Del mismo modo que en el Estudio anterior, decidimos analizar las distribuciones de las respuestas de los sujetos en las dos dimensiones de Evaluación y Potencia. Teniendo en cuenta la bipolaridad de las escalas y las varianzas que acompañan a las puntuaciones medias (ver Tabla 4.4), este tipo de análisis puede ofrecernos una imagen más clara de cómo se percibió en cada caso a la figura con autoridad (i.e., el juez). En las Figuras 4.4 y 4.5 se presentan las distribuciones después de haber agrupado las condiciones 3/8 y 8/8. El factor "Recompensa" apenas produjo diferencias entre las condiciones, por lo que esta agrupación no altera los resultados.

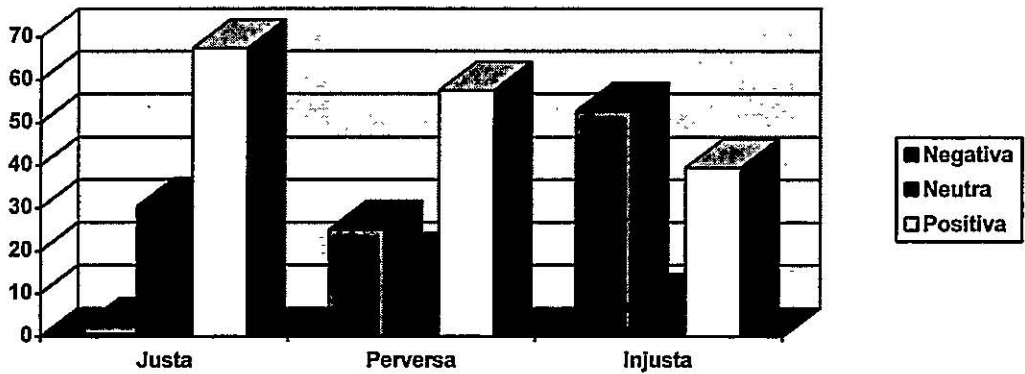
Con respecto a Evaluación (ver figura 4.4), el 56,5% de los sujetos de las condiciones "Justa" mostraron una puntuación positiva, frente a un 27,5% y un 15,8% de los sujetos de las condiciones "Norma perversa" e "Injusta", respectivamente. Estas distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4) = 38,29$; $p < 0,0001$).

Figura 4.4. Distribuciones de las puntuaciones de la escala Evaluación a través de las condiciones (Juez).



En cuanto a la dimensión de Potencia (ver figura 4.5), la mayoría de los sujetos de las condiciones "Justa" (67,4%) y "Norma perversa" (57,5%) mostraron una puntuación positiva, mientras que en las condiciones "Injusta" la mayoría de los sujetos indicaron una puntuación negativa (52,6%). De nuevo, estas distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4) = 29,71$; $p < 0,0001$).

Figura 4.5. Distribuciones de las puntuaciones de la escala Potencia a través de las condiciones (Juez).



Finalmente, los datos cualitativos reprodujeron un patrón de resultados muy similar a los del primer Estudio. En la Tabla 4.4 se presentan los datos agrupados de las condiciones 3/8 y 8/8. Como puede verse, los jueces de las condiciones "Norma perversa" fueron descritos en términos muy similares a los jueces de las condiciones "Injusta". Es decir, los sujetos utilizaron adjetivos que describían el comportamiento injusto del juez (i.e., "arbitrario", "subjetivo", "parcial", etc.) o que mostraban cierto desprecio por dicho personaje (i.e., "tonto", "inepto", "pasivo", "corrupto", etc.). En cambio, la mayoría de los sujetos de las condiciones "justa" utilizaron adjetivos con claras connotaciones positivas (i.e., "justo", "equilibrado", "sabio", "juicioso", etc.).

Tabla 4.4. Calificativos utilizados para describir al juez (porcentajes).

	Justa	Perversa	Injusta
Justo	49	5	0
Injusto	0	40	47
Calificación Positiva	25	7	3
Calificación Negativa	7	36	39
Otras	18	12	12

Calificaciones positivas: objetivo, eficaz, integro, sensato, etc.

Calificaciones negativas: caradura, sobornable, incompetente, tramposo, etc.

En cuanto a si el juez debía ser felicitado por su trabajo, los resultados volvieron a ofrecer el mismo patrón. Para el 81% de los sujetos que observaron a la autoridad imponiendo una "norma perversa" ésta no merecía ser felicitada. En cambio, la mayoría de los sujetos que observaron a la autoridad "justa" (75%) consideraron que ésta sí merecía ser felicitada por el trabajo realizado.

En definitiva, de nuevo hemos demostrado que la autoridad que tiene que administrar una norma que es sistemáticamente incumplida (i.e., "norma perversa") sufre un considerable desprestigio.

4.4 Conclusiones de los Estudios 1 y 2

La metodología empleada hasta ahora ha consistido en comparar las percepciones que provoca esta autoridad con las que provocan otro tipo de autoridades: aquellas que se comportan de una forma justa o injusta. El efecto que hace referencia al desprestigio de la autoridad se refleja en un patrón de resultados que se ha mantenido constante a través de los dos estudios: el modo en que se percibe al juez que administra una "norma perversa" no sólo se diferencia claramente de como se percibe al juez "justo", sino que la valoración de esta figura de autoridad se asimila en gran medida a la de un juez "injusto". Además, con este estudio hemos demostrado que este efecto es relativamente independiente del modo en que la autoridad administre las recompensas (i.e., distribución más o menos extremas).

Por lo tanto, consideramos que el problema principal no radica en el grado en que se percibe que la autoridad está siendo más o menos arbitraria, sino en el hecho de que la autoridad tenga que imponer una norma que en realidad no se está cumpliendo.

El único resultado que muestra algún tipo de influencia de este aspecto puede dar lugar a conclusiones un tanto siniestras. Como se recordará, en las condiciones "justa" e "injusta" la distribución de recompensas más extrema (i.e., 8/8) redujo en cierta medida

las connotaciones de poder de la figura con autoridad. En cambio, en las condiciones de "Norma perversa" el poder atribuido a la autoridad fue mayor en la situación donde ésta fue más arbitraria. En este sentido, cuando el juez favoreció siempre a la misma persona (condición "Perversa-8/8"), el 76,2% de los sujetos le otorgaron una puntuación positiva en la escala de Potencia, este porcentaje fue más del doble que el de la condición "Perversa-3/8" (36,8%). Estos resultados avalan la posibilidad de establecer una conclusión un tanto siniestra: cuanto más arbitraria sea la autoridad que se enfrenta al problema de imponer una norma que es sistemáticamente incumplida, mayores posibilidades tiene de mantener, al menos, ciertas connotaciones de poder.

4.5 Estudio 3: Contexto normativo y Responsabilidad de la autoridad

Con frecuencia, las autoridades que crean y promulgan las normas no son las que tienen la función de evitar que se transgredan en situaciones concretas. Por ejemplo, en nuestro sistema legal los miembros del Senado y las Cortes diseñan las normas, y la policía y los jueces¹² se encargan de vigilar las transgresiones y administrar las sanciones correspondientes. En cualquier caso, el fin último de estos dos tipos de autoridades consiste en asegurar el cumplimiento efectivo de las normas o leyes.

A lo largo de este capítulo estamos mostrando las terribles consecuencias que puede sufrir una autoridad que tiene la obligación de imponer una norma que de hecho es incumplida por la mayoría de las personas. Concretamente, creemos que en el desarrollo de sus funciones las autoridades que imponen este tipo de normas pueden sufrir un considerable desprestigio o pérdida de legitimidad.

Además, consideramos que la principal causa de este desprestigio no radica en las características o disposiciones personales que puedan tener estas autoridades, sino en el

¹² En esta categoría incluimos a los miembros del jurado, una institución legal de reciente implantación en nuestro sistema legal cuyas funciones están siendo debatidas en la actualidad.

hecho de que existe una perversa combinación entre el incumplimiento generalizado de la norma y la necesidad de aplicar sanciones para mantener la ilusión de que la norma se cumple¹³. Como ya hemos señalado en repetidas ocasiones, cuando se dan estas circunstancias consideramos que la autoridad, más que el culpable de su desprestigio, es una víctima de dicha combinación perversa.

Retomando la diferencia entre aquellas autoridades que crean o diseñan la norma y aquellas que se limitan a aplicar las sanciones que se derivan de ella, se puede afirmar que es en el segundo caso donde se dan todas las circunstancias para poder hablar de víctimas. Al fin y al cabo, cuando una norma no se cumple de forma sistemática, la capacidad de maniobra de las autoridades que la diseñaron es mayor, ya que en principio pueden intentar anularla, transformarla o cambiarla por otra norma. Para entender esta diferencia entre autoridades que diseñan la norma y aquellas que se limitan a aplicarla, basta con recordar al agente de policía con el que comenzábamos este capítulo. Aquella persona tenía que imponer una norma -el límite de velocidad- que no había sido diseñada por él y que no podía anular o cambiar bajo ningún pretexto¹⁴.

Después de haber demostrado que la imposición de una norma incumplida provoca el desprestigio de la autoridad que la impone, podemos preguntarnos si este desprestigio es mayor cuando la autoridad ha creado la norma, o si desaparece cuando ésta no ha tenido ningún papel en su diseño, es decir, cuando se limita tan sólo a aplicar las sanciones correspondientes.

Para analizar el papel que juega este aspecto, hemos respetado la metodología de los experimentos anteriores. Es decir, se elaboraron distintas versiones de un caso en el que se relata el desarrollo de una situación regulada por una norma. En la elaboración de

¹³ En otras secciones de este trabajo analizaremos en qué medida una norma incumplida provoca un comportamiento arbitrario en las autoridades encargadas de administrarla (ver capítulo 7 sobre Favoritismo).

¹⁴ En el idioma inglés existe un término que describe perfectamente este rol: "enforcer", es decir, aquella persona cuya misión es que se cumpla una determinada regulación, ley, norma, etc.

estas historias se incluye la manipulación de una variable que hace referencia al grado en que el juez participa en el diseño de la norma.

Según el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993), las personas encargadas de administrar las sanciones derivadas de una norma incumplida serán percibidas como arbitrarias e injustas. El problema radica, por tanto, en mantener la ficción de una norma que en realidad nadie respeta. Esta ficción se mantiene, entre otros medios, aplicando de forma más o menos esporádica las sanciones correspondientes.

El propósito principal de este experimento consiste en demostrar que el desprestigio no depende del grado en que se considere a la autoridad como responsable de que exista la norma, sino en el mero hecho de pretender aplicarla.

4.5.1. Método

4.5.1.1 Participantes:

En este experimento participaron 131 estudiantes de Psicología que fueron distribuidos en seis grupos. En las dos condiciones "Justa" participaron 47 sujetos (23 y 24 sujetos por condición, 35 mujeres y 11 hombres con una edad media de 18,6 años), 43 sujetos en las dos condiciones "Norma perversa" (22 y 21 sujetos por condición, 34 mujeres y 9 hombres con una media de edad de 18,8 años), y 41 sujetos en las dos condiciones "Injusta" (20 y 21 sujetos por condición, 31 mujeres y 9 hombres con una edad media de 19,2 años).

4.5.1.2 Procedimiento:

Del mismo modo que en el experimento anterior, se diseñaron seis versiones distintas de un caso que relataba el desarrollo de un juego regulado por la norma de

adivinar la definición correcta de ocho palabras. También en esta ocasión las versiones están divididas en tres pares de casos. La principal diferencia entre estos pares radica en el grado en que se cumple la norma y en el comportamiento del juez: condiciones "Justa", "Injusta" y "Norma perversa".

Por otra parte, en este estudio se introdujo una nueva manipulación experimental. Cada par de casos contiene dos tipos de historias. En la primera historia se relata que el juez es el diseñador del juego, y que éste selecciona las ocho palabras del juego y decide quién da en cada caso la definición correcta. En cambio, en la segunda historia se relata que el juez ha sido elegido al azar entre los concursantes del juego, y que éste escoge al azar las ocho palabras del juego de una caja diseñada para tal efecto (ver apéndice III-(1,2,3)). La nueva variable independiente se refiere, pues, al grado de relación que existe entre la autoridad y la norma: en el primer caso tenemos una autoridad que crea y diseña la norma que regula la situación, mientras que en el segundo tenemos a una autoridad que se limita a administrar las sanciones que se derivan de dicha norma.

Por lo tanto, de nuevo este experimento consiste en un diseño factorial que incluye seis condiciones. En esta ocasión los factores son: "Norma" (3 niveles) y "Responsabilidad" (2 niveles). A partir de ahora utilizaremos los siguientes términos para referirnos a las distintas condiciones: "Justa-Azar", "Justa-Diseño", "Injusta-Azar", "Injusta-Diseño", "Perversa-Azar" y "Perversa-Diseño".

Como en los estudios anteriores, se pidió a cada grupo de sujetos que leyeran atentamente el caso que les correspondía, que completaran el texto que tenía espacios en blanco¹⁵, y que rellenaran el Diferencial Semántico.

Finalmente, en esta ocasión se diseñaron dos tipos de preguntas cerradas que formaban parte de una breve entrevista postexperimental que completaban los sujetos al

¹⁵ Un total de 7 sujetos fueron eliminados por cometer errores al completar este texto.

final del cuadernillo de respuestas. En la Figura 4.6 se presentan estas dos preguntas, el principal propósito de la primera era disponer de una medida cuantitativa del grado en que los sujetos percibían que la autoridad poseía una serie de atributos relacionados con la valoración de la autoridad: poder, justicia, honestidad y maldad; la segunda pregunta está relacionada con el prestigio o legitimidad de la autoridad.

Figura 4.6. Preguntas sobre la figura del juez incluidas en el cuestionario post-experimental.

a) Si fueras uno de los concursantes que no ha ganado la recompensa; ¿ En qué medida considerarías que el juez del juego es:

	Total Desacuerdo											Total Acuerdo
- poderoso	1	2	3	4	5	6	7					
- justo	1	2	3	4	5	6	7					
- honesto	1	2	3	4	5	6	7					
- malvado	1	2	3	4	5	6	7					

b) ¿ En qué medida consideras que el juez es una persona digna de respeto ?

1	2	3	4	5	6	7
Nada		Algo		Bastante		Totalmente

4.5.2 Resultados

En primer lugar, decidimos analizar en qué medida las respuestas que indicaron los sujetos a través de Diferencial Semántico reflejan las dimensiones que pretendemos medir. Por este motivo se realizó un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax sobre los cuatro primeros factores. El porcentaje de varianza explicado por estos factores fue de un 65,7%, y el patrón de los pesos factoriales de los distintos pares de adjetivos fue coherente con respecto a las dimensiones que pretendíamos medir. Concretamente, los tres pares de adjetivos de la dimensión Evaluación obtuvieron sus mayores pesos en el primer factor: 0,85 para "agradable-desagradable", 0,81 para "simpática-antipática" y 0,70 para "sugestiva-desalentadora". En cuanto a la dimensión de Potencia, los tres pares de adjetivos que representaban esta medida presentaron pesos mayores que 0,20 en el segundo factor: 0,62 para "fuerte-debil", 0,32 para "grande-

pequeña" y 0,22 para "estable-inestable". En el anexo I-2 se pueden observar todos los pesos factoriales arrojados por este análisis.

Este resultado, junto con el que obtuvimos en el segundo estudio, avala la coherencia de las dimensiones perceptivas que incluye nuestra variable dependiente: Evaluación y Potencia (ver investigación complementaria al final de este Estudio).

Recordemos de nuevo nuestra hipótesis principal: cuando la norma es mayoritariamente incumplida, la autoridad que trata de imponerla sufre un desprestigio o pérdida de legitimidad. Además, con este estudio queremos demostrar que incluso las autoridades que se limitan a administrar las sanciones derivadas de dicha norma, aunque no hayan participado en su diseño o creación, son igualmente desprestigiadas.

Efectivamente, como se puede observar en la Tabla 4.5 con respecto a las puntuaciones de Evaluación, los sujetos de la condición en la que el juez había diseñado "la norma perversa" (i.e., "Perversa- Diseño") y los sujetos de la condición en la que el juez se limitaba a aplicarla (i.e., "Perversa-Azar") valoraron negativamente a dicha autoridad. Este patrón de resultados fue muy similar al que se obtuvo en las condiciones "Injusta", y muy diferente del que se obtuvo en las condiciones "Justa"; en este último caso el juez fue evaluado en términos positivos en las dos condiciones (i.e., "Justa-Diseño" y "Justa-Azar"). De hecho, el ANOVA tan sólo arrojó efectos significativos para el factor "Norma" ($F(2,122) = 25,43$; $p < 0,0001$). No hubo efectos significativos ni para el factor "Responsabilidad" ($F(1,122) = 0,13$; $p > 0,50$), ni para la interacción entre los dos factores ($F(1,122) = 0,39$; $p > 0,50$).

El efecto del factor "Norma" se mantuvo cuando se compararon por separado las condiciones "Perversa" con las condiciones "Justa" ($F(1,85) = 9,28$; $p < 0,005$) e "Injusta" ($F(1,79) = 15,65$; $p < 0,0001$). En cambio, la manipulación relacionada con el grado de relación que existía entre la autoridad y la norma (i.e., diseño vs. simple aplicación) no produjo efectos significativos en ninguna de estas comparaciones.

Tabla 4.5. Medias y desviaciones típicas de las dimensiones Evaluación y Potencia a través de las condiciones.

	Evaluación				Potencia			
	Azar		Diseño		Azar		Diseño	
	m	s	m	s	m	s	m	s
Justa	0,48a	0,91	0,42a	0,69	0,96*	0,86	0,68	0,87
Perversa	-0,18b	1,01	-0,21b	1,05	0,08	1,04	0,77*	1,06
Injusta	-1,47c	1,45	-1,13c	1,29	-0,43	1,22	-0,17	1,26

La escala iba de -3 a 3.

Las medias de una misma columna con subíndice distinto presentaron diferencias significativas, $p < 0,05$

Las medias de una misma fila con asterisco (*) presentaron diferencias significativas, $p < 0,05$.

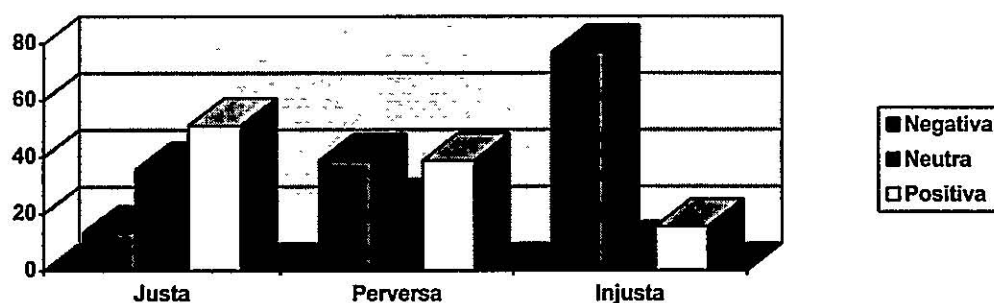
En cuanto a la dimensión de Potencia, el ANOVA arrojó efectos significativos del factor "Norma" ($F(2,124) = 12,35$; $p < 0,0001$) y, a nivel de tendencia, de la interacción entre los dos factores ($F(1,124) = 2,34$; $p = 0,10$). Este resultado se explica principalmente porque en las condiciones que centran nuestra atención, las de "Norma perversa", el juez que tan sólo aplicaba la norma fue percibido con menos poder que el juez que, además de aplicarla, había diseñado dicha norma ($t(41) = 2,04$; $p < 0,05$). Este efecto del factor "Responsabilidad" tan sólo se produjo en estas condiciones.

De este modo, en las condiciones donde se presenta a una autoridad que crea la norma y administra las sanciones (ver columna "Diseño"), no hubo diferencias significativas en las atribuciones de poder que recibieron los jueces de las condiciones "Justa" y "Perversa" ($t(42) = 0,02$; $p > 0,50$); ambos fueron percibidos con más poder que el juez de la condición "Injusta" ($t(40) = 2,48$; $p < 0,05$ con respecto a la "Perversa"). En cambio, cuando se observa las condiciones en las que la autoridad tan sólo administra las sanciones (ver columna "Azar"), el patrón de resultados fue muy diferente. En esta ocasión, los sujetos atribuyeron al juez de la condición "Perversa" unas connotaciones de poder neutras, que fueron significativamente inferiores a las que recibió el juez "justo" ($t(43) = 3,11$; $p < 0,005$) y que no resultaron estadísticamente diferentes a las del juez "injusto" ($t(40) = 1,45$; $p > 0,15$).

A continuación se analizaron las distribuciones de las respuestas de los sujetos en las dos dimensiones de Evaluación y Potencia. En las Figuras 4.7 y 4.8 se presentan estas distribuciones tras agrupar las condiciones "Diseño" y "Azar"¹⁶.

Con respecto a Evaluación (ver Figura 4.7), el 51% de los sujetos de las condiciones "Justa" mostraron una puntuación positiva, frente a sólo un 15,4% de los sujetos de las condiciones "Injusta". En cuanto a las condiciones "Norma Perversa" los datos mostraron una clara polarización: los porcentajes correspondientes a las puntuaciones positivas y negativas fueron idénticos (38,6% en ambos casos). Estas distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4)=35,24$; $p < 0,0001$).

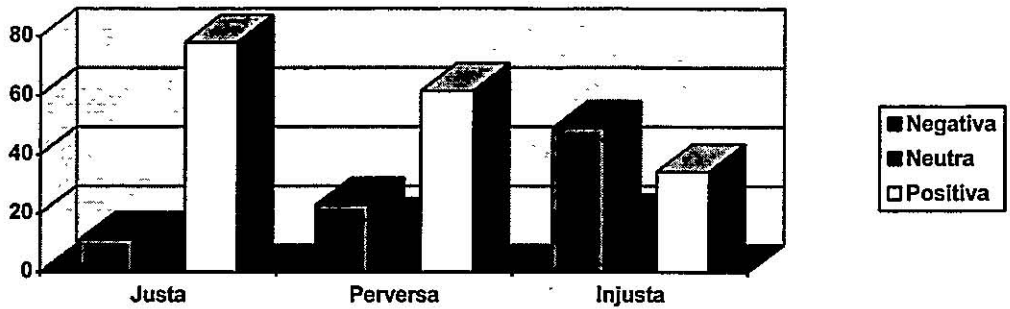
Figura 4.7. Distribuciones de las puntuaciones en Evaluación a través de las condiciones (Juez).



En cuanto a la dimensión de Potencia (ver Figura 4.8), la mayoría de los sujetos de las condiciones "Justa" (77,8%) y "Norma perversa" (61,4%) mostraron una puntuación positiva, mientras que en las condiciones "Injusta" la mayoría de los sujetos indicaron una puntuación negativa (48,8%). De nuevo, estas distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4)=19,42$; $p < 0,001$).

¹⁶ El factor "Responsabilidad" apenas produjo diferencias entre las condiciones, por lo que este tipo de agrupación no altera los resultados.

Figura 4.8. Distribuciones de las puntuaciones en Potencia a través de las condiciones (Juez).



En definitiva, las puntuaciones en Evaluación muestran que la autoridad que trata de imponer una norma sistemáticamente incumplida es peor valorada que la autoridad que impone de forma adecuada una norma que sí se cumple. Este resultado ha tenido lugar en los dos casos que se manejaron en este estudio: autoridad que sólo administra sanciones y autoridad que, además, crea la norma.

En cuanto a las atribuciones de poder, los resultados ilustran el carácter de víctima al que venimos aludiendo cuando describimos el problema al que se enfrenta una autoridad que intenta imponer este tipo de normas. En este sentido, precisamente se atribuye menos poder a la autoridad que no ha diseñado la norma, y cuya única obligación consiste en administrar las sanciones. En cambio, la otra autoridad considerada en este estudio, que crea una norma que es sistemáticamente incumplida y administra las sanciones correspondientes, conserva sus connotaciones de poder. Más adelante comentaremos las posibles implicaciones de este resultado.

Finalmente, se analizaron las respuestas que dieron los sujetos a las preguntas cerradas que formaban parte de una breve entrevista postexperimental que se realizaba tras completar el Diferencial Semántico (ver apéndice I-5).

El principal propósito de estas preguntas consistió en obtener una imagen más nítida del tipo de percepción que provocaron las distintas figuras de autoridad

contempladas en este estudio. Para ello se realizaron dos tipos de preguntas. En primer lugar, pedimos a los sujetos que indicaran el grado en que estaban de acuerdo con que la autoridad poseía las siguientes características: *malvado*, *honesto*, *justo* y *poderoso*. En segundo lugar, se les pidió que indicaran en qué medida consideraban que la autoridad que acababan de observar era una persona digna de respeto.

Con respecto a la primera pregunta (ver Tabla 4.6), los ANOVA mostraron efectos significativos del factor "Norma" para las características *malvado* ($F(2,123)=17,76$; $p < 0,0001$), *honesto* ($F(2,123)=52,45$; $p < 0,0001$) y *justo* ($F(2,123)=46,88$; $p < 0,0001$). Como se puede observar en la Tabla 4.6, sólo los sujetos de las condiciones "Injusta" tendieron a estar de acuerdo con que el juez era *malvado* (la escala iba desde 1 Total Desacuerdo a 7 Total Acuerdo). Ahora bien, sólo los sujetos de las condiciones "Justa" estuvieron de acuerdo con que el juez fue *honesto* y *justo*; mientras que en las condiciones "Norma Perversa" e "Injusta" los sujetos tendieron a estar en desacuerdo con que la autoridad que observaron poseyera dichas características.

Tabla 4.6. Medias y desviaciones típicas de la pregunta ¿En qué medida crees que el juez es: ?

	Malvado			Honesto			Justo		
	n	M	s	n	M	s	n	M	s
Justa	44	2,41a	1,7	44	5,18	1,6	45	5,20	2
Perversa	44	3,32	1,9	43	2,72	1,9	43	2,72	2
Injusta	40	4,77a	1,9	40	1,65	1,5	40	1,55	1,4

Nota: La escala iba de 1 (Total desacuerdo) a 7 (Total acuerdo)

En cambio, el ANOVA que se realizó sobre los datos que corresponden a la característica *poderoso* sólo mostró efectos significativos del factor "Responsabilidad" ($F(2,122)=2,93$; $p < 0,05$). Es decir, en general los sujetos de todas las condiciones tendieron a estar de acuerdo con que el juez era un personaje poderoso -este resultado apoya el tratamiento de autoridad que le estamos dando a lo largo de todo el capítulo-. Ahora bien, este acuerdo se acentúa en aquellas condiciones en las que el juez, además de administrar las sanciones, ha diseñado la norma (ver Tabla 4.7).

Tabla 4.7. Medias y desviaciones típicas para la característica "poderoso".

	Azar		Diseño	
	m	s	m	s
Justa	4,50	1,82	4,87	1,91
Perversa	4,57	1,94	5,45	2,03
Injusta	4,68	2,13	5,82	1,96

Nota: La escala iba de 1 (Total desacuerdo) a 7 (Total acuerdo)

Finalmente, los sujetos de las distintas condiciones indicaron en qué medida consideraban que el juez era una persona digna respeto. De este modo se pretendía completar, con una pregunta más directa, la medida de nuestra principal variable dependiente: el prestigio de la autoridad. Como se puede observar en la Tabla 4.8, una vez más los resultados apoyaron nuestra hipótesis. Los sujetos de las condiciones "Perversa" indicaron puntuaciones bajas en esta medida de respeto (la escala iba desde 1 Nada a 7 Totalmente). Estas puntuaciones fueron significativamente inferiores a las que recibieron las autoridades de las condiciones "Justa", tanto cuando la autoridad había diseñado la norma (i.e., "Perversa-Diseño" vs. "Justa-Diseño", $t(43)=4,60$; $p < 0,0001$) como cuando se limitaba a administrar las sanciones (i.e., "Perversa-Azar" vs. "Justa-Azar", $t(42)=3,11$; $p < 0,005$).

Tabla 4.8. Medias y desviaciones típicas de la pregunta ¿ En qué medida crees que el juez es una persona digna de respeto?.

	Azar		Diseño	
	m	s	m	s
Justa	5,18a	1,50	5,00a	1,21
Perversa	3,64b	1,78	2,90b	1,81
Injusta	2,05c	1,47	2,09c	1,56

La escala iba de 1 (Total acuerdo) a 7 (Total desacuerdo).

Las medias de una misma columna con subíndices distintos se diferencian significativamente, $p < 0,05$.

Las medias de una misma fila con asterisco (*) se diferencian significativamente, $p < 0,05$.

En definitiva, a través de medidas indirectas (i.e., las connotaciones afectivas que recoge el Diferencial Semántico) y de medidas directas (i.e., las preguntas cerradas incluidas en la entrevista postexperimental), hemos demostrado de nuevo que las autoridades que intentan imponer una norma que es sistemáticamente incumplida sufren un considerable desprestigio.

4.5.3 Reacciones afectivas (Validación del instrumento de medida)

Como podrá comprobarse en los siguientes capítulos, dentro del amplio conjunto de medidas que se incluyen a lo largo del desarrollo de esta tesis, destacan las reacciones afectivas obtenidas a través del Diferencial Semántico. Por esta razón, creímos necesario realizar una investigación que despejara cualquier duda sobre la validez del instrumento como instrumento para medir el grado de desaprobación y las connotaciones de poder que se le atribuye a distinto tipo de personajes.

4.5.3.1 Participantes y Procedimiento:

Se pidió a 82 estudiantes universitarios que pensarán en un determinado tipo de personaje y que indicaran en el Diferencial Semántico (que estaba compuesto por los mismos pares de adjetivos que utilizamos en los estudios anteriores, ver apéndice I-5) la impresión que les provocaba dicho personaje.

Se diseñaron cuatro versiones del Diferencial Semántico que se diferenciaban tan sólo en el tipo de personaje que se debía evaluar. De este modo los 82 estudiantes quedaron distribuidos en cuatro grupos. El primer grupo, formado por 21 sujetos (13 mujeres y 6 hombres con una media de edad de 22,4 años) tuvo que pensar en un personaje "Débil y Bueno". El segundo grupo, formado por 20 sujetos (15 mujeres y 4 hombres con una media de edad de 21,2 años) tuvo que pensar en un personaje "Débil y Malvado". El tercer grupo, formado por 19 sujetos (13 mujeres y 4 hombres con una

media de edad de 22,6 años) tuvo que pensar en un personaje "Poderoso y Bueno". Finalmente, el cuarto grupo, formado por 22 sujetos (16 mujeres y 5 hombres con una media de edad de 21,3 años) tuvo que pensar en un personaje "Poderoso y Malvado"¹⁷.

El propósito de esta investigación consistió en comprobar si las dimensiones de Evaluación y Potencia, presentes en nuestro Diferencial Semántico, muestran un patrón de resultados coherente con la percepción que, en principio, debe provocar cada tipo de personaje.

De acuerdo con nuestra hipótesis, las puntuaciones en Evaluación serán significativamente mayores en aquellos grupos a los que se les pidió que pensarán en un personaje "Bueno". En cuanto a las puntuaciones en Potencia, se aplica la misma lógica: mayores puntuaciones para los personajes "Poderoso".

4.5.3.2 Resultados:

En primer lugar, se realizó un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax sobre los tres primeros factores. Los resultados apoyaron claramente la existencia de las dos dimensiones que venimos utilizando.

Los tres pares de adjetivos que conforman nuestra dimensión de Evaluación presentaron pesos altos en el primer factor: 0,91 para "agradable-desagradable", 0,88 para "simpática-antipática", y 0,40 para "sugestiva-desalentadora". Mientras que los tres pares de adjetivos que conforman nuestra dimensión de Potencia presentaron pesos altos en el segundo factor: 0,71 para "pequeña-grande", 0,71 para "débil-fuerte", y 0,49 para "estable-inestable".

¹⁷ Algunos sujetos no indicaron su sexo, por esta razón los totales y el número de hombres y mujeres no coinciden de forma exacta.

En segundo lugar, se hallaron las puntuaciones que recibió cada tipo de personaje en las escalas de Evaluación y Potencia. Como se puede observar en la Tabla 4.9, los sujetos de los grupos a los que se les pidió que pensarán en un personaje que tuviera la característica "Bueno" presentaron puntuaciones altas en la escala de Evaluación, y los sujetos de los grupos a los que se les pidió que pensarán en un personaje que tuviera la característica "Malvado" presentaron puntuaciones bajas en esta escala de Evaluación. Este patrón de resultados no se vio afectado por la característica del personaje que hacía referencia a su poder (i.e., poderoso vs. débil). El ANOVA sólo mostró efectos significativos para el factor "Bueno-Malvado" ($F(1,78)= 142,20$; $p < 0,0001$).

En cuanto a la escala de Potencia, los sujetos de los grupos a los que se les pidió que pensarán en un personaje que tuviera la característica "Poderoso" presentaron puntuaciones de signo positivo en la escala de Potencia, y los sujetos de los grupos a los que se les pidió que pensarán en un personaje que tuviera la característica "Débil" presentaron puntuaciones de signo negativo en esta escala. El ANOVA mostró efectos significativos para el factor "Poderoso-Débil" ($F(1,77)= 67,69$; $p < 0,0001$) y para el factor "Bueno-Malvado" ($F(1,77)= 14,38$; $p < 0,0001$).

Tabla 4.9. Medias de los cuatro tipos de personaje.

	Evaluación		Potencia	
	Débil	Poderoso	Débil	Poderoso
Bueno	1,32	1,82	-0,48	1,54
Malvado	-1,20	-1,38	-1,23	0,55

La escala iba de -3 a 3.

En resumen, los sujetos de los distintos grupos mostraron unas diferencias en las puntuaciones de las dimensiones de Evaluación y Potencia que fueron coherentes con el tipo de personaje que se les pidió que valoraran.

Creemos que los resultados de esta investigación, además de demostrar la utilidad del Diferencial Semántico como instrumento para medir la percepción que provocan

distinto tipo de personajes, apoyan la interpretación que hemos realizado de las dimensiones de Evaluación y Potencia.

CAPITULO 4

TOLERANCIA A LA TRANSGRESIÓN

5.1 Introducción

"Transgredir" significa quebrantar, violar, infringir, y en general, realizar cualquier acción que atente contra lo que se considera que es aceptable. "Tolerar" se refiere a aquella actitud u opinión que, sin aprobarlo expresamente, permite algo que se considera ilícito.

Una norma establece los límites de lo que debe considerarse como un comportamiento aceptable. Además, la existencia de una norma implica que debe sancionarse a todo aquel que se desvía de dicho comportamiento. Por lo tanto, uno de los síntomas que más claramente nos pueden hacer dudar sobre la "salud" de una determinada norma es que exista una tolerancia hacia cualquier transgresión que esté relacionada con dicha norma.

Según el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993), una norma que es incumplida de forma sistemática provoca, entre otros efectos perversos, que la crítica que debe aplicarse a todo el que se desvía de la norma se desplace hacia la autoridad que intenta imponerla (ver capítulo 4).

Como se recordará, la primera parte de este trabajo consiste principalmente en exponer de una forma coherente y ordenada el programa de investigación que comenzó a desarrollarse hace cinco años con el propósito de contrastar las distintas hipótesis que contiene el modelo de Fernández-Dols. En este sentido, acabamos de exponer en el capítulo anterior los datos que mostraban el desprestigio que sufre la autoridad en este tipo de contextos normativos. Por lo tanto, en este capítulo se expondrán los datos obtenidos sobre la otra vertiente del problema que acabamos de señalar: la disminución de la crítica hacia las desviaciones relacionadas con este tipo de normas.

En términos más generales, el problema que vamos a tratar es la relajación de los mecanismos de control producida por una norma que es sistemáticamente incumplida.

Como veremos a continuación, esta relajación se expresa a su vez a través de dos efectos, a cual más pernicioso.

En primer lugar, la existencia de una norma sistemáticamente incumplida produce una mayor tolerancia hacia las transgresiones que están directamente relacionadas con dicha norma. Estas transgresiones pueden ir desde el simple incumplimiento de la norma hasta comportamientos que atentan contra otros aspectos del sistema normativo, como es la correcta administración de sanciones. Este efecto contrasta con otro que pocos científicos sociales, y desde luego casi ninguna persona "normal", se atreverían a poner en duda: que la tolerancia a la transgresión provoca el incumplimiento. El efecto al que nos referimos posee justo el sentido contrario: el incumplimiento provoca la tolerancia a la transgresión. Más adelante expondremos los resultados que apoyan esta hipótesis.

En segundo lugar, la existencia de una norma sistemáticamente incumplida provoca efectos negativos en los mecanismos de control de otras normas. En otras palabras, esta hipótesis, más ambiciosa que la anterior, establece que el incumplimiento generalizado de una determinada norma provoca una tolerancia generalizada que puede afectar a otro tipo de normas que, en un principio, suelen cumplirse. Esta es la cara más dramática del efecto que vamos a analizar en este capítulo y, al mismo tiempo, la que mejor expresa lo que entendemos por "relajación normativa".

5.2 Tolerancia a la transgresión. Investigación Empírica

A continuación expondremos un conjunto de datos que apoyan estas hipótesis. Como se recordará, estos datos se han ido obteniendo según se ha ido desarrollando el programa de investigación sobre los efectos perversos de las normas incumplidas. Concretamente, describiremos cinco estudios: en los dos primeros se contrastó la hipótesis que se refiere a la mayor tolerancia de las transgresiones que están directamente relacionadas con dicha norma, y los otros tres se centraron sobre la hipótesis que establece que la tolerancia puede afectar a otras normas que en principio sí se cumplen.

El primero es un estudio que realizamos Fernández-Dols y Oceja (1994) con el propósito de comprobar en qué medida un contexto normativo perverso que tiene lugar en la vida real (i.e., una ley que es sistemáticamente incumplida) provoca una mayor tolerancia hacia una conducta que atenta contra el buen funcionamiento de dicho contexto normativo (i.e., evitar que alguien sea sancionado).

En el segundo estudio, que realizamos Lacalle y Oceja (1996) utilizando una metodología muy similar a la del primero, se contrastó la misma hipótesis (i.e., mayor tolerancia provocada por una norma "perversa") pero se añadieron dos importantes modificaciones. Por un lado, operativizamos de forma diferente la misma variable independiente y, por otro, obtuvimos el grado de tolerancia a través de dos medidas distintas. Como sabe el lector, este tipo de modificaciones incrementan de forma considerable la validez de constructo (Campbell y Stanley, 1966; Aronson y Carlsmith, 1968, Fernández-Dols).

En los otros tres estudios se obtuvieron los datos relacionados con la segunda hipótesis: la generalización de la tolerancia hacia la transgresión de otras normas distintas de la que, en principio, provocó dicha tolerancia. En el capítulo anterior de este trabajo se presentaron las características básicas de estos tres estudios. Como se recordará (ver capítulo 4), estudios consistieron en evaluar el tipo de percepciones que provoca un determinado personaje en función de cual es el contexto normativo en el que realiza sus acciones. En el primer capítulo se trató la figura de la autoridad que intenta imponer la norma; en esta ocasión expondremos los resultados con respecto a otro personaje: un concursante que transgrede otra norma distinta a la que regulaba la situación.

5.2.1 Estudio 1: Tolerancia hacia la transgresión (Hipótesis 1) (Fernández-Dols y Oceja, 1994)¹

En este estudio se utilizó como variable independiente una situación normativa perversa que está presente en la realidad cotidiana española. Nuestro objetivo es detectar, en este ejemplo de la vida real, la relajación del sistema normativo a través de una mayor tolerancia hacia la transgresión de dicho sistema.

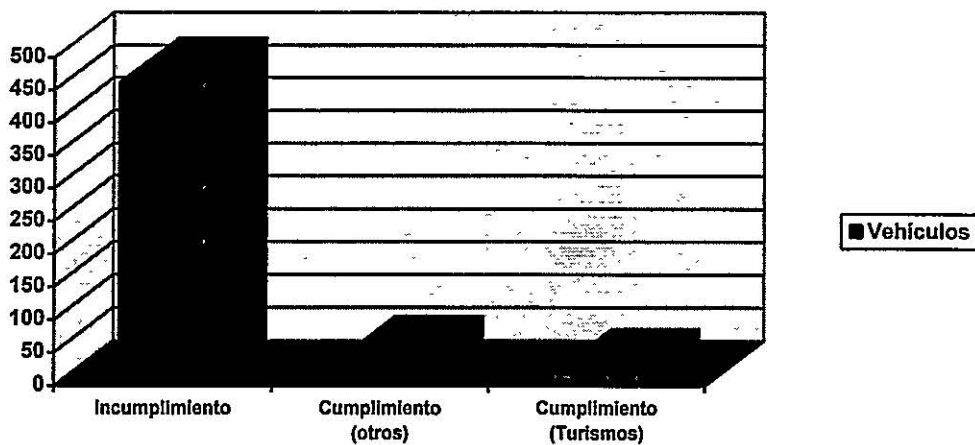
El caso seleccionado es bien conocido por la opinión pública y, en el momento en que se realizó el estudio (el curso académico 1991-1992), recibía más atención en los medios de comunicación de masas que otros problemas tales como el consumo de alcohol o la falta de educación vial. Se trata del exceso de velocidad en las carreteras españolas, un problema que puede parecer banal pero que cada año provoca numerosos accidentes con víctimas. Por lo tanto, consideramos que la transgresión sistemática de los límites de velocidad impuestos en las carreteras españolas es un excelente objeto de estudio cuasi-experimental.

Para demostrar que los conductores transgreden de forma generalizada esta norma, se llevó a cabo un proceso de observación sistemática en varios tramos de una carretera nacional de España durante los días 19 y 30 de junio de 1991. Los coches con los observadores circularon por autovías a una velocidad constante de 100 kilómetros por hora, la velocidad máxima permitida en aquel momento. De este modo se obtuvo que de un total de 516 vehículos registrados, sólo 55 (18 turismos y 38 vehículos pesados) fueron adelantados, mientras que 461 vehículos adelantaron al coche de los observadores. La curva en J invertida perfilada en la Figura 5.1 muestra claramente el fenómeno que se constituye como nuestro principal objeto de estudio: una norma que, a pesar de estar sometida a fuertes sanciones, es sistemáticamente incumplida por la mayoría de las personas. Este incumplimiento queda aún más de manifiesto cuando se constata que los vehículos adelantados son, en general, de gran tonelaje o muy antiguos.

¹ Fernández-Dols y Oceja (1994): Efectos cotidianos de las normas perversas en la tolerancia a la corrupción. *Revista de Psicología Social*, vol. 9, 3-12.

En realidad estos resultados no son sorprendentes de puro cotidianos. Con todo, las autoridades parecen ignorar las consecuencias de mantener una norma que, de hecho, es incumplida sistemáticamente. Uno de los principales objetivos de este trabajo consiste en mostrar estas consecuencias. De este modo, en el primer capítulo se demostró que este tipo de situación normativa provoca el desprestigio de las autoridades que intentan imponerla; en este capítulo vamos a demostrar que este desprestigio puede alcanzar a todo el sistema normativo globalmente considerado.

Figura 5.1. Número de vehículos que adelantaron a los observadores.



En línea con tal diagnóstico, en el experimento que se presenta a continuación nos proponemos analizar en qué medida la existencia de este tipo de normas provoca, en comparación con una norma que sí es respetada por la población en general, una tolerancia hacia aquellas conductas que atentan claramente contra dicha norma.

5.2.1.1 Método

5.2.1.1.1 Participantes:

En este estudio participaron 123 estudiantes universitarios: 66 conductores (33 mujeres y 33 hombres, con una media de edad de 23 años) y 57 no conductores (30 mujeres y 27 hombres, con una media de edad de 21 años). Todos los sujetos, que fueron abordados en diversas zonas de la Universidad Autónoma de Madrid, prestaron su colaboración voluntariamente.

5.2.1.1.2 Procedimiento:

Se pidió a todos los sujetos que completasen un breve cuestionario en el que se les pedía algunos datos personales (i.e., la edad, el sexo, si era conductor, etc.) y se les planteaba dos cuestiones. El propósito de estas cuestiones era estudiar la influencia de un determinado contexto normativo en el grado de tolerancia que muestran las personas hacia un caso de transgresión relacionado con dicho contexto. Como se puede observar en la Figura 5.2, esta medida se obtuvo planteándole al sujeto una situación en la que "una persona", cuyo estatus no se especificaba, le "perdonaba" a otra persona la multa que le correspondía por haber transgredido una norma.

La manipulación experimental se realizó planteando dos situaciones tomadas de la vida real que representan de forma clara los dos niveles de esta variable independiente (i.e, cumplimiento vs. incumplimiento). En la primera se mencionaba la norma del límite de velocidad en carretera y en la segunda la norma que limita el nivel de alcohol en sangre permitido en los conductores. De este modo, aunque las dos normas regulan comportamientos cuyas consecuencias pueden ser igualmente graves (i.e., tener un accidente mortal), el caso del límite de velocidad se refiere a una norma que es sistemáticamente incumplida (ver Figura 5.2), mientras que el caso del límite de consumo

de alcohol se refiere a una norma que, en circunstancia normales, no es constantemente vulnerada por la mayoría de los conductores.

Figura 5.2. Cuestionario aplicado a todos los sujetos del Estudio 1.

Edad:		Sexo:				
¿ Es conductor ?						
¿ Qué coche o coches conduce ?						
¿ Desde cuando conduce regularmente ?						
Multas sufridas (número)						
Tipo de multas sufridas:						
¿ Qué opinión le merece una persona que, teniendo la posibilidad, perdona a otra persona una multa por circular a más velocidad de la permitida en una carretera general ?						
:-----:	:-----:	:-----:	:-----:	:-----:	:-----:	:-----:
Mal en	Mal en la	Mal en	Ni bien	Bien en	Bien en la	Bien en
todos	mayoría de	algunos	ni mal	algunos	mayoría de	todos los
los casos	los casos	casos		casos	los casos	casos
¿ Qué opinión le merece una persona que, teniendo la posibilidad, perdona a otra persona una multa por circular con más alcohol en sangre del permitido en una carretera general ?						
:-----:	:-----:	:-----:	:-----:	:-----:	:-----:	:-----:
Mal en	Mal en la	Mal en	Ni bien	Bien en	Bien en la	Bien en
todos	mayoría de	algunos	ni mal	algunos	mayoría de	todos los
los casos	los casos	casos		casos	los casos	casos

Se tuvo cuidado en no sugerir qué tipo de relación existía entre ambas personas (la multada y la que perdonaba), ni la magnitud o peligrosidad de las sanciones. De este modo, ambas transgresiones se sitúan en un contexto poco dramático ("una carretera general"), sin alusión de riesgo para terceros y sin especificar ni la velocidad ni la cantidad de alcohol que provocaron las sanción -se evitaron palabras que pudieran sugerir juicios peyorativos tales como "a toda velocidad" o "borracho"-. Se tuvo el mismo

cuidado al describir la actividad que relacionaba a ambas personas, es decir, respecto a la anulación de la multa; seleccionamos el verbo "perdonar" porque se trataba de un término sin connotaciones negativas que, sin embargo, no sugiere un procedimiento regular.

Por lo tanto, la tarea de los sujetos consistió principalmente en leer las dos situaciones y evaluar a la persona que perdona, de forma obviamente fraudulenta, una multa por transgredir una determinada norma.

5.2.1.2 Resultados

De acuerdo con nuestra hipótesis, las normas sistemáticamente incumplidas provocan una mayor tolerancia hacia las transgresiones relacionadas con dichas normas. Por lo tanto, esperábamos que los sujetos se mostrasen más tolerantes con el caso en el que se perdona una multa por vulnerar el límite de velocidad (i.e., norma incumplida).

Antes de mostrar los resultados queremos recordar que en este contexto tolerancia no es sinónimo de aprobación sino, más bien, de menor desaprobación. Por lo tanto, para ser más exactos, lo que esperamos es que la tolerancia se muestre a través de una disminución de la crítica hacia la transgresión que se presenta. Este comentario deberá aplicarse a todos los resultados que iremos mostrando de aquí en adelante.

Efectivamente, como puede observarse en la Tabla 5.1, la actitud de los sujetos hacia el personaje que condona la multa por exceso de velocidad fue significativamente menos negativa que la mostrada hacia el personaje que realiza la misma acción en el caso de exceso de alcohol ($t(122)=12,15$; $p < 0,001$). Concretamente, la puntuación media que mostraron los sujetos para el caso de velocidad estuvo mucho más cerca del punto neutro de la escala. Por otra parte, tanto los conductores ($t(65)=9,81$; $p < 0,001$) como los no conductores ($t(56)=7,36$; $p < 0,001$) mostraron una mayor tolerancia hacia la transgresión relacionada con la norma del límite de velocidad.

Tabla 5.1. Medias en Tolerancia a través de las condiciones.

	Conductores	No conductores	Total
Norma Velocidad	-0,72	-1,02	-0,87
Norma Alcohol	-2,44	-2,36	-2,40

Nota: La escala iba desde -3 (Muy mal) a 3 (Muy bien). Con el 0 (Ni bien, ni mal) como punto neutro.

En definitiva, el objetivo de este sencillo experimento fue mostrar en el "laboratorio" la peculiaridad de un contexto normativo que está presente en la vida real de los sujetos. El contexto normativo fue una ley que es incumplida de forma sistemática y su peculiaridad reside en el efecto que acabamos de mostrar: la mayor tolerancia que existe hacia las transgresiones relacionadas con dicha ley.

5.2.2 Estudio 2: Tolerancia hacia la transgresión (Hipótesis 1) (Lacalle y Oceja, 1996)²

En este estudio se seleccionaron las normas que establecen el uso obligatorio del cinturón de seguridad en carretera y en ciudad. La obediencia a esta norma constituye un problema que preocupa a las autoridades, dado el elevado número de lesiones traumáticas que pueden producirse en los accidentes de tráfico (Salmi, Thomas, Fabry, & Girard, 1989). Por razones muy diversas, este problema también preocupa a los psicólogos sociales, como puede deducirse de las numerosas investigaciones que se han realizado para analizar aquellos aspectos que influyen en la decisión personal de utilizar o no el cinturón de seguridad (Thuen & Rise, 1994; Janssen, 1994).

Ahora bien, en relación con el tema que nos ocupa, existe una diferencia fundamental entre las dos normas sobre el uso del cinturón de seguridad. Al igual que en el caso del límite de velocidad (ver Estudio 1), la norma sobre el uso obligatorio del cinturón de seguridad en carretera representa un ejemplo cotidiano de una norma que es

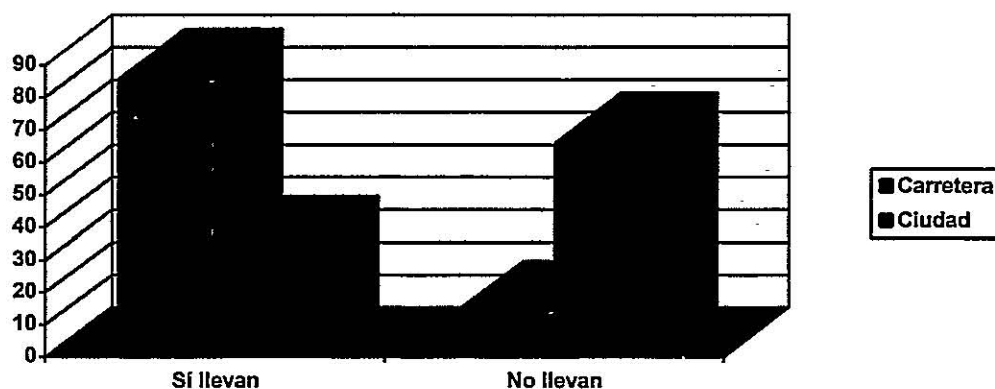
² Lacalle y Oceja (1996): Efectos perversos de normas incumplidas en la percepción de autoridades. *Revista de Psicología Social*, vol. 11, 83-91.

sistemáticamente incumplida. En cambio, la norma sobre uso de cinturón en ciudad es un ejemplo, igual de cotidiano, de una norma que sí es cumplida por la mayoría de las personas. Por otra parte, en términos conceptuales, esta norma guarda un estrecho parecido con otra de las normas que se utilizan en este estudio: la prohibición de circular por una carretera con un determinado nivel de alcohol en sangre.

En este estudio, por tanto, se seleccionaron dos normas prácticamente idénticas en todos los aspectos (i.e., regulan el mismo comportamiento: el uso del cinturón de seguridad), pero claramente diferentes con respecto al fenómeno que centra nuestro interés: el incumplimiento sistemático de una norma.

Para demostrar que esta diferencia existe en la vida real, se observó de forma sistemática durante tres días el porcentaje de personas que de hecho llevan el cinturón de seguridad cuando se circula por un centro urbano y el porcentaje de personas que lo llevan cuando circulan por carretera nacional. Los observadores circularon por un tramo de una carretera nacional y por la ciudad de Madrid, y registraron si los conductores de los otros coches llevaban o no el cinturón de seguridad. En la Figura 5.3, se puede observar que, como esperábamos, la obligación de llevar el cinturón de seguridad al circular por un centro urbano es una norma que incumple la mayoría de las personas, mientras en carretera ocurre la situación contraria.

Figura 5.3: Uso del cinturón de seguridad en carretera y en ciudad (porcentajes)



Tras introducir las mejoras metodológicas recién comentadas, nuestro objetivo era muy similar al del primer estudio: detectar, utilizando estos ejemplos de la vida real, que el incumplimiento sistemático de una norma produce una mayor tolerancia hacia una conducta que implica la transgresión de dicho sistema.

5.2.2.1 Método

5.2.2.1.1 Participantes:

Doscientos veinticinco estudiantes universitarios distribuidos en dos grupos: conductores (68 hombres y 66 mujeres, con una media de edad de 22,91 años) y no conductores (19 hombres y 66 mujeres, con una media de edad de 20,52 años). Los sujetos fueron abordados en diversas zonas del Campus de la Universidad Autónoma de Madrid y prestaron su colaboración voluntariamente.

5.2.2.1.2 Procedimiento:

Se pidió a todos los sujetos que completaran un cuestionario con dos preguntas cuyo propósito era, de nuevo, evaluar el grado de tolerancia ante un caso de transgresión normativa, según que tal caso se produjera respecto a una norma mayoritariamente cumplida o, por el contrario, mayoritariamente incumplida (ver Figura 5.4).

Figura 5.4: Modelo A del cuestionario.

Sexo:	Edad:					
¿ Es conductor ?:	No	Sí	¿ Desde cuando ?:			
¿ Qué modelo de coche suele conducir ?:						
¿ Qué opinión le merece una persona que, teniendo la posibilidad, perdona a otra una multa por circular por ciudad sin llevar el cinturón de seguridad ?						
Mal				Ni bien Ni mal	Bien	
-3	-2	-1	0	1	2	3
Actualmente la multa por circular en ciudad sin cinturón de seguridad es de 25.000 pesetas. ¿Cuál sería la cuantía de esta multa si Ud. tuviese la oportunidad de establecerla ? (En miles de pesetas)						
Menos de 5 10 15 20 25 30 35 40 Más de 40						
¿ En qué medida cree Ud. que suelen perdonarse las siguientes multas en caso de que la persona multada por circular en ciudad sin cinturón fuera un:						
	Nada	Poco	Algo	Bastante	Siempre	
Mujer	1	2	3	4	5	
Hombre	1	2	3	4	5	
Joven	1	2	3	4	5	
Viejo	1	2	3	4	5	
Conocido	1	2	3	4	5	
Amigo	1	2	3	4	5	
Familiar	1	2	3	4	5	
Personaje público	1	2	3	4	5	
MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN						

Nota: Los otros dos modelos tan sólo se diferencian en la norma a la que se hace referencia:

- Modelo B: circular por carretera sin cinturón de seguridad.
- Modelo C: conducir con más alcohol en sangre del permitido.

La primera pregunta fue muy similar a la que se utilizó en el Estudio 1. En ella se pedía al sujeto que indicara cuál era la opinión que le merecía una persona que perdona a otra una multa por transgredir la norma en cuestión.

La segunda pregunta representa una forma alternativa de medir el mismo problema. Se evaluó la tolerancia a través del grado de severidad que se atribuye a la

multa que le corresponde a la norma en cuestión. Concretamente, se pidió a los sujetos que indicasen cuál debería ser, en su opinión, la cuantía de dicha multa.

Se diseñaron tres versiones del cuestionario que variaban tan sólo en la norma concreta a la que se hacía referencia. Cada uno de los tres grupos que participaron en el estudio contestaron a una de estas tres versiones. Es decir, a diferencia del estudio anterior, se realizaron comparaciones inter-sujetos.

Por lo tanto, 76 sujetos (31 hombres, 44 mujeres) contestaron al planteamiento de la situación en que "una persona perdonaba la multa por circular por ciudad sin llevar el cinturón de seguridad". 81 sujetos (31 hombres y 49 mujeres) contestaron una versión donde la misma infracción -circular sin cinturón de seguridad- se cometía en una carretera nacional. Por último, 78 sujetos (25 hombres y 39 mujeres) dieron su opinión respecto al hecho de "perdonar una multa por circular con más alcohol en sangre del permitido"³.

En resumen, en las dos primeras versiones presentamos un caso de transgresión relacionado con el mismo tipo de norma -perdonar una multa de tráfico por circular sin cinturón de seguridad-, y manipulamos tan sólo un aspecto: el grado de cumplimiento de la norma que se transgrede. En la tercera versión presentamos la ley que restringe el consumo de alcohol en carretera; otra ley que no es sistemáticamente vulnerada por los conductores en circunstancias normales.

De nuevo se tuvo cuidado de no sugerir en la primera pregunta ni el estatus de la persona que perdonaba, ni la magnitud o peligrosidad de la infracción cometida por la persona multada (evitando términos como "desprotegido" o "borracho"), ni el tipo de relación que pudiera existir entre ambos personajes.

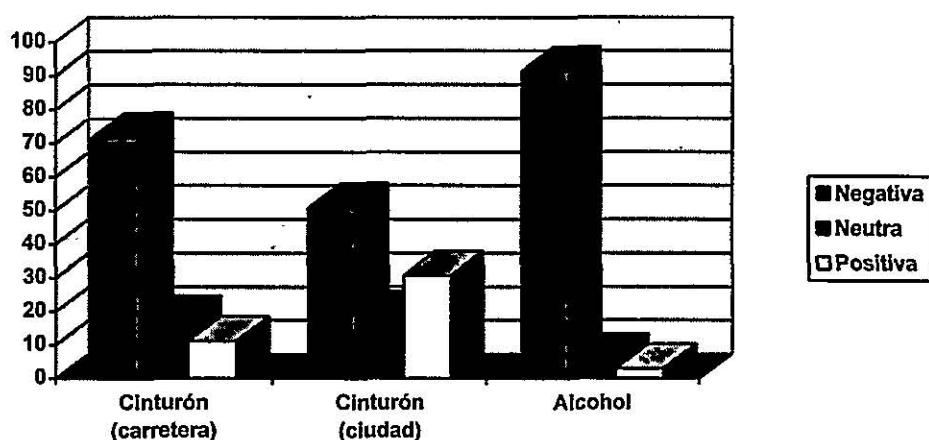
³ Las diferencias entre los totales y el número de hombres y mujeres se debe a que algunos sujetos no quisieron indicar su sexo.

5.2.2.2. Resultados

5.2.2.2.1 Tolerancia: Perdón de la multa

Una norma coercitiva que es incumplida por la mayoría de las personas produce una mayor tolerancia ante un caso de transgresión. Por tanto, el grupo de sujetos que contestó a la versión "cinturón en ciudad" debería tener, en comparación con los otros dos grupos, una opinión menos negativa hacia el hecho de que se perdone una multa por infringir esta norma (la escala de respuesta iba de -3 Mal a 3 Bien). Efectivamente, en la Figura 5.5 puede observarse que las tres condiciones presentan distribuciones inversas. De hecho, el mayor porcentaje de los sujetos con actitud positiva corresponde a la condición "cinturón en ciudad"; además esta condición es la que presenta el menor porcentaje de sujetos con una actitud negativa. Las tres distribuciones fueron significativamente diferentes, $X^2(4) = 32,64$, $p < 0,001$.

Figura 5.5: Distribución de las respuestas a la primera pregunta (i.e., opinión ante el perdón de una multa).



Como se recordará, había tres versiones del cuestionario donde se hacía referencia a tres normas distintas: cinturón en ciudad, cinturón en carretera, y alcohol en sangre (i.e.,

factor "Norma"). Además se pidió a los sujetos que indicaran si eran o no conductores (i.e., factor "Conductor"). Tal como esperábamos, el ANOVA sobre la respuesta de tolerancia reveló efectos principales del factor "Norma" ($F(2,205) = 22,82, p < 0,01$) y del factor "Conductor", ($F(1,205) = 14,29, p < 0,01$). Como puede observarse en la Tabla 5.2, el grupo que contestó al caso de perdonar una multa por no llevar el cinturón en ciudad fue más tolerante que los otros dos grupos, cinturón en carretera y alcohol, respectivamente. Por otra parte, los conductores presentan siempre una actitud más tolerante que los no conductores.

Tabla 5.2: Medias en tolerancia de los conductores y no conductores en las tres condiciones.

Condiciones	Conductores	No conductores	Total grupo
Cinturón en ciudad	0,14 _a *	-1,27 _a	-0,35 _a
Cinturón en carretera	-1,06 _b *	-2,00	-1,40 _b
Alcohol	-2,06 _c	-2,50	-2,27 _c
Total conductores	-0,90*	-1,97	

Nota: La escala iba desde 1 Mal, 4 Neutro, a 7 Bien.

Para la comparación entre conductores y no conductores: * $p < 0,01$. Para la comparación entre las condiciones, las medias que tienen distinto subíndice son significativamente diferentes.

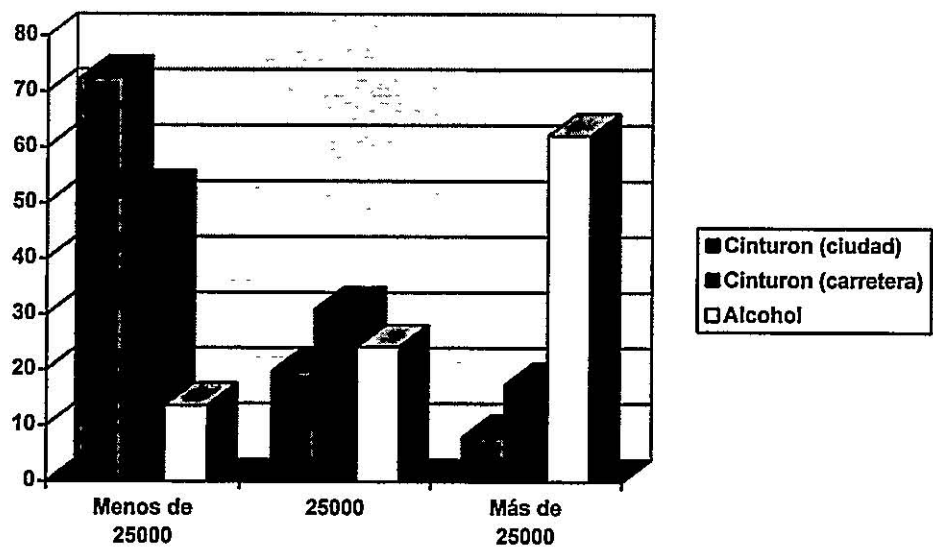
5.2.2.2.2 Tolerancia: Severidad de la multa

La tolerancia ante una determinada transgresión también se refleja en cómo se perciben las sanciones asociadas a dicha transgresión. En este sentido, cuanto más se tolere una transgresión, los sujetos percibirán como desproporcionadas o excesivamente severas las sanciones que se aplican a dicha transgresión. Por tanto, si la multa actual por infringir la norma es de 25.000 pesetas, el grupo que contestó la condición "cinturón en ciudad" debería asignar para esta multa un valor inferior a esta cuantía.

Los resultados obtenidos con esta medida volvieron a estar de acuerdo con nuestra hipótesis. Como revela la Figura 5.6, un 72,4% de los sujetos de esta condición señalaron que el valor adecuado debería ser inferior a 25.000 pesetas, mientras que un 62,1% en la

condición "alcohol en sangre" señalaron un valor superior a dicha cantidad. Las tres distribuciones fueron significativamente diferentes, $X^2(4)=70,78, p < 0,001$.

Figura 5.6. Distribución de respuestas a la segunda pregunta (i.e., Cuantía de la multa)



El ANOVA sobre la cuantía adecuada de la multa reveló efectos principales del factor "Norma" ($F(2,205)=51,77, p < 0,01$) y un efecto de interacción entre los factores "Norma" y "Conductor" ($F(1,205)=4,17, p < 0,05$). Concretamente, los conductores indicaron una cantidad menor que la actual sólo para la norma "cinturón en ciudad"; en las otras dos condiciones los conductores y los no conductores indicaron cantidades similares.

Tabla 5.3: Medias en severidad de los conductores y no conductores en las tres condiciones

Condiciones	Total grupo
Cinturón en ciudad	15,250 _a
Cinturón en carretera	20,300 _b
Alcohol	33,900 _c
Total conductores	

Nota: La escala iba desde 1 Mal, 4 Neutro, a 7 Bien.
Para la comparación entre conductores y no conductores: * $p < 0,05$. Para la comparación entre las condiciones, las medias que tienen distinto subíndice son significativamente diferentes.

5.2.3 Conclusiones

Una norma que es incumplida sistemáticamente provoca una clara tolerancia hacia conductas irregulares relacionadas con dicha situación normativa. Por conductas irregulares no nos referimos solamente a todas aquellas acciones que implican vulnerar la norma, sino que incluimos también otra clase de comportamientos que atentan contra el sistema normativo en general. Por ejemplo, en el caso del límite de velocidad, la transgresión generalizada de esta norma no sólo puede provocar que la velocidad media tolerada sea muy superior a lo que establece la norma, sino que, como acabamos de demostrar, provocará cierta tolerancia hacia otras "irregularidades" relacionadas con la velocidad (perdonar una multa). Esta diferencia es más importante de lo que parece a primera vista. Tolerar que alguien incumpla una norma queda restringido a la relación que exista entre el observador y el transgresor, y aún más restringido si el que tolera y el que transgrede son la misma persona. Sin embargo, tolerar la irregularidad administrativa que implica perdonar una multa no queda restringido a la relación entre dos personas. En este caso se trata de uno de los principales mecanismos que posee todo sistema normativo para poder regular la conducta colectiva: la aplicación de sanciones. En otras palabras, la tolerancia se extiende hacia conductas que afectan al buen funcionamiento de todo el sistema normativo. Los resultados del segundo estudio avalan que los sujetos perciben este matiz, es decir, que el caso que hace referencia a la irregularidad administrativa puede ser mucho más grave que incumplir la norma. Sólo el 15% de todos los sujetos mostraron una actitud positiva ante la conducta fraudulenta que implica perdonar una multa. En cambio, el 46% de estos sujetos indicaron la cuantía de la multa (i.e., sanción que se aplica a la transgresión de la norma) debe ser menor que la establecida oficialmente (25.000 pesetas).

En definitiva, hemos demostrado este efecto utilizando una lógica cuasi-experimental. La manipulación de la variable independiente se ha llevado a cabo estableciendo niveles (i.e., norma cumplida vs.. norma sistemáticamente incumplida) que, de hecho, existen en la vida real. Además, estos niveles se han representado de forma diferente en cada estudio. Por ejemplo, como "norma incumplida" hemos seleccionado

dos casos distintos en términos concretos (i.e., velocidad en carretera y cinturón en ciudad), pero idénticos según el análisis del modelo teórico de Fernández-Dols (1992, 1993). Los resultados han mostrado de forma consistente que las normas incumplidas generan a su alrededor una actitud de tolerancia hacia conductas que atentan claramente contra el sistema normativo. A continuación veremos hasta donde puede llegar esta tolerancia.

5.3 Tolerancia generalizada

Es obvio que existen normas que son sistemáticamente incumplidas. Esta realidad nos ha permitido realizar los dos estudios anteriores, en los que hemos podido seleccionar dos casos reales de normas que no se cumplen (i.e., el límite de velocidad en carretera y la obligación de llevar el cinturón de seguridad en ciudad). Sin embargo, nuestro propósito no era demostrar que estas normas existen, sino advertir sobre uno de los peligros que conlleva mantener la ilusión de que se cumplen.

Este peligro no radica sólo en las consecuencias que puede sufrir la o las personas que transgreden estas normas en particular (p.e., un accidente); al fin y al cabo estas transgresiones van a cometerse exista o no exista la norma. El peligro al que nos referimos es el hecho de que, como señala el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993), estas normas pueden provocar una relajación general de todo el sistema normativo.

Hemos dedicado la primera parte de este capítulo a demostrar que este tipo de normas facilita que se toleren conductas irregulares que atentan contra el funcionamiento de dicha norma (p.ej. perdonar a los transgresores las sanciones que les corresponden). El siguiente paso, por tanto, será demostrar que esta tolerancia puede ir más allá de la norma incumplida y afectar a otras normas presentes en la situación. Es decir, la tolerancia puede extenderse hacia transgresiones relacionadas con otras normas que, en principio, sí se cumplen.

Los tres estudios que presentaremos a continuación representan en su conjunto una importante sección del programa de investigación que estamos desarrollando. En estos estudios se analiza cómo influye el contexto normativo en los juicios que realizan las personas sobre determinados comportamientos. Los dos aspectos que diferencian a este tipo de contextos normativos son: a) que estén regulados por una norma que se cumple o por una norma que es sistemáticamente incumplida, y b) que la administración de las sanciones que se derivan de la norma en cuestión se realice de una forma más o menos justa.

Para realizar esta serie de estudios se diseñaron una serie de casos en los que se relataban distintas situaciones normativas. En un caso la norma era cumplida y la autoridad la imponía de forma adecuada. En otro caso la norma también era cumplida pero la autoridad cometía claras injusticias. Finalmente, en el caso que más nos interesaba la norma era incumplida sistemáticamente pero la autoridad tuvo que imponerla de todos modos. En todos estos casos aparecen una serie de personajes, cuyo papel y comportamiento están diseñados de tal manera que nos permite contrastar algunas de las hipótesis más relevantes del modelo de Fernández-Dols (1992, 1993). Los resultados obtenidos en estos estudios "atraviesan" en cierta medida todo nuestro trabajo.

En el capítulo anterior se analizó cómo influyen estos contextos normativos en la percepción que provoca la autoridad que impone la norma. Los resultados mostraron que una norma que es sistemáticamente incumplida provoca el desprestigio de la autoridad que intenta imponerla.

Como se recordará, en este capítulo defendemos que, además de provocar una desconfianza hacia la autoridad, las normas incumplidas producen un relajamiento general de todo el sistema normativo.

De este modo, con el propósito de contrastar esta hipótesis, en todas las historias que acabamos de comentar se incluyó a un personaje que transgredía una norma distinta a la que regulaba el juego. Nuestra hipótesis es que los sujetos a los que se les presentó las situaciones reguladas por una norma incumplida mostrarán una mayor tolerancia hacia esta transgresión que, en principio, no tiene nada que ver con la norma incumplida.

Dado que en el primer capítulo se expuso con detalle el método que seguimos para realizar los distintos estudios, en este apartado tan sólo recordaremos las características básicas de dicho método, haciendo hincapié en la manipulación experimental relacionada con la hipótesis de la relajación normativa.

5.3.1 Estudio 1: Percepción del ladrón

5.3.1.1 Método

5.3.1.1.1 Participantes:

El primer estudio se componía de tres condiciones y participaron un total de 100 sujetos, en el segundo estudio participaron 125 sujetos que fueron distribuidos en seis condiciones, y el tercer estudio también tenía seis condiciones y participaron 131 sujetos.

5.3.1.1.2 Procedimiento:

Se pedía a los distintos grupos de sujetos que leyeran un caso (ver apéndice III (1, 2, 3)) en el que se relataba la historia de un grupo que se reunía para participar en una competición: un juego de salón que consiste en adivinar la definición de un conjunto de ocho palabras tomadas del diccionario.

En todos los estudios se diseñaron tres versiones principales.

En primer lugar, la versión "Justa", donde los personajes que concursaban en el juego tenían que definir palabras relativamente fáciles. En esta historia, uno de los personajes proporcionaba definiciones claramente más correctas que las de los demás, y por lo tanto ganaba una recompensa que se daba al final del concurso.

En segundo lugar, la versión "Injusta", donde el caso que se presentaba a los sujetos era muy similar al anterior: había un personaje que claramente proporcionaba las definiciones más correctas, y las palabras eran las mismas que en caso de la versión "Justa". Sin embargo, a diferencia del caso de la versión "Justa", el juez daba sistemáticamente la victoria a otro personaje que no era el que había dado las respuestas correctas. La historia mostraba por tanto un comportamiento claramente "Injusto" por parte del juez.

Finalmente, en la versión "perversa" la situación relatada también era, en líneas generales, semejante a la de los grupos anteriores, pero la dificultad de las palabras se incrementó de tal modo que era imposible adivinar su significado. Por lo tanto, el juez de la historia se encontraba con que nadie ofrecía ninguna definición correcta. La estructura de la historia era, en lo demás, idéntica a las anteriores.

En el primer estudio sólo se presentaron estas tres versiones, mientras en los otros dos estudios se añadió una manipulación experimental que provocaba que cada una de estas versiones tuviera dos variantes. En la Figura 5.7 se presenta un esquema que ayudará a comprender el conjunto de los tres estudios.

Concretamente, en el segundo estudio las variantes estaban relacionadas con el modo en que la autoridad distribuía las sanciones, en este caso los premios: en la primera variante la autoridad decidía que un concursante había acertado 3 de las 8 palabras posibles, y en la

segunda la autoridad decidía que un concursante había acertado todas las palabras (8 de 8). En cuanto al tercer estudio, las variantes hacían referencia al grado de relación que existía entre la autoridad y la norma que regulaba el juego: en un caso la autoridad había sido elegida al azar y se limitaba a administrar las sanciones, y en el otro la autoridad había diseñado todo el juego.

Figura 5.7. Número de sujetos que participaron en las distintas condiciones que forman parte de los Estudios sobre "Percepción de personajes" (N= 356).

	Estudio 1	Estudio 2		Estudio 3	
	Sin variantes	3/8	8/8	Azar	Diseño
Norma cumplida justa	35	22	24	23	24
Norma cumplida injusta	28	19	20	20	21
Norma incumplida perversa	37	19	21	22	21

Por tanto, los tres estudios en conjunto contienen 15 condiciones experimentales, y en cada condición los sujetos tuvieron que leer un caso ligera o radicalmente distinto al que se presentaba en otra condición.

Pues bien, en todos estos casos se relataba que al final del juego uno de los concursantes, que no había ganado la recompensa, robaba un cenicero que pertenecía al material de la sala. Es decir, todos los sujetos observaron como se transgredía una norma distinta de la norma que regulaba el juego.

Como se recordará, el principal instrumento de medida que utilizamos en estos estudio fue el Diferencial Semántico, procedente de su adaptación al español por Corraliza (1987). Este tipo de medida incluye escalas referidas a los factores de evaluación y potencia,

con las que se pretendía analizar la reacción afectiva de los participantes hacia el personaje clave de esta sección: el ladrón.

La puntuación de evaluación puede entenderse como la reacción afectiva, positiva o negativa, de los sujetos con respecto a un determinado personaje. Concretamente, los pares de adjetivos utilizados fueron "sugestiva-desalentadora", "agradable-desagradable" y "simpática-antipática". En cuanto a la puntuación de potencia, refleja el significado afectivo de un determinado personaje en términos de poder o control, y puede considerarse como una medida indirecta del grado de poder o influencia percibida de un determinado objeto social. Los pares de adjetivos que componían esta puntuación fueron "fuerte-débil", "grande-pequeña" y "estable-inestable".

Además de las puntuaciones del Diferencial Semántico, expondremos los resultados que obtuvimos a través de las entrevistas postexperimentales que se realizaron al final de cada estudio.

La hipótesis que vamos a contrastar es la siguiente: una norma que se incumple sistemáticamente provocará una actitud general de tolerancia hacia la transgresión. Es decir, bajo estas circunstancias, las personas pueden llegar a tolerar la transgresión de otras normas distintas de la que no se cumple.

Como se recordará, en todos los casos que se prestaron a los sujetos aparecía un personaje que transgredía una norma distinta de la que regulaba el juego. Por lo tanto, de acuerdo con nuestra hipótesis, esperamos que los sujetos de las condiciones "Perversa" (i.e., la norma del juego era sistemáticamente incumplida) muestren una mayor tolerancia hacia este personaje. Esta tolerancia se expresará principalmente a través de puntuaciones menos negativas en las dimensiones de Evaluación y Potencia.

5.3.1.2 Resultados del Estudio 1 (Oceja y Fernández-Dols, 1992)¹

En la Tabla 5.4 se presentan las medias de las puntuaciones en las dimensiones de Evaluación y Potencia para el personaje que roba un objeto de la sala. Como puede verse, el "ladrón"² es percibido de forma ligeramente negativa en las dos condiciones donde la norma del juego se cumplía (i.e., "Justa" e "Injusta"), y de forma ligeramente positiva en la condición donde la norma era sistemáticamente incumplida (i.e., "Perversa"). En términos generales las puntuaciones en Evaluación son muy similares; sin embargo, sí existe una diferencia, a nivel de tendencia, entre las condiciones "Justa" y "Perversa" ($t(70) = 1,30$; $p < 0,10$ para una cola). En cuanto a las puntuaciones de Potencia, nos encontramos con que los sujetos de la condición "Perversa" percibieron al "ladrón" de forma significativamente menos negativa que los de la condición "Justa" ($t(70) = 3,16$; $p < 0,05$) y, a nivel de tendencia, que los de la condición "Injusta" ($t(63) = 1,54$; $p = 0,07$ a una cola).

Tabla 5.4. Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ladrón).

	Evaluación		Potencia	
	M	s	M	s
Justa	-0,18	1	-0,58 _b	0,81
Perversa	,09	0,8	0,04 _a	0,76
Injusta	-0,11	1,1	-0,30 _{ab}	1

Para obtener una imagen más clara del tipo de reacción que provocó el "ladrón" bajo los distintos contextos normativos, se analizaron las distribuciones de las respuestas de los

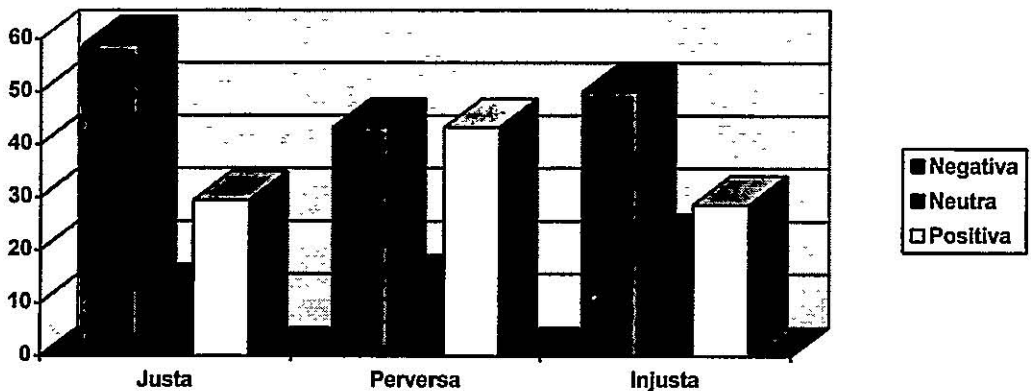
¹ Oceja y Fernández-Dols (1992): El reconocimiento de la norma perversa y sus consecuencias en los juicios de las personas. *Revista de Psicología Social*, vol. 7, 227-240.

² Esta denominación se utiliza con propósitos ilustrativos. En ningún momento del estudio se describe al personaje en estos términos. Concretamente, éste fue descrito como el sujeto 1.

sujetos para cada condición separando las puntuaciones positivas, neutras y negativas de cada dimensión (i.e., Evaluación y Potencia). La utilidad de este análisis se debe sobre todo a que aclara el significado de las puntuaciones medias cercanas al punto neutro.

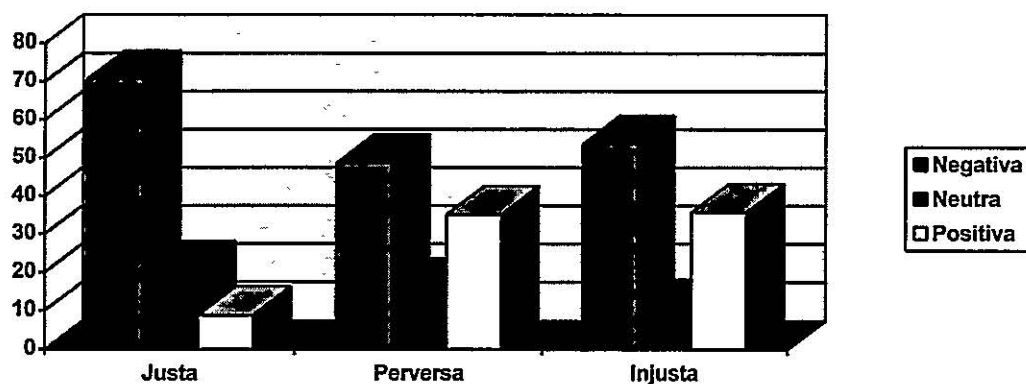
En la Figura 5.8 se presentan las distribuciones de la dimensión Evaluación. Como puede verse, las distribuciones se inclinan hacia el polo negativo en las condiciones "Justa" (58,8% vs. 29,4%) e "Injusta" (50% vs. 28,6%). En cambio, en la condición "Perversa" existe una clara polarización: prácticamente la mitad de los sujetos dieron puntuaciones positivas (43,2%) y la otra mitad negativas (43,2%). No obstante, las tres distribuciones no se diferenciaron de forma significativa ($X^2(4)=3,27$; $p > 0,50$).

Figura 5.8. Distribución de las respuestas en Evaluación (porcentajes).



En la dimensión de Potencia (ver Figura 5.9) se puede observar un patrón de resultados muy similar. Las principales diferencias se encuentran entre la condición "Justa", con menos de un 10% de respuestas de signo positivo y más de un 70% de respuestas negativas, y la condición "Perversa", con más de un 35% de respuestas positivas y menos del 50% de respuestas negativas. La diferencia entre las dos distribuciones fue significativa ($X^2(2)=7,07$; $p < 0,05$).

Figura 5.9. Distribución de las respuestas en Potencia (porcentajes)



En definitiva, los sujetos de la condición "Perversa" mostraron cierta tolerancia hacia el personaje que transgredió una norma distinta de la que se incumplía sistemáticamente. Esta tolerancia, que se refleja principalmente cuando se compara esta condición con la "Justa", se muestra a través de puntuaciones medias cercanas al punto neutro en las dos dimensiones de Evaluación y Potencia. El análisis de las distribuciones demuestra, a su vez, que este valor "neutro" esconde cierta polarización entre aquellos sujetos que toleran la transgresión y aquellos que la desaprueban tajantemente. En cualquier caso, esta polarización no aparece cuando la situación está regulada por una norma que sí se cumple.

5.3.2 Resultados del Estudio 2

El estudio que presentamos a continuación se compone de seis condiciones que se derivan de un diseño factorial con dos factores (ver capítulo 2). El primer factor tiene tres niveles y se refiere al tipo de norma que regula el juego y al comportamiento de la autoridad (i.e., el juez), es decir, contiene los conocidos niveles "Justa", "Perversa" e "Injusta". El segundo factor tiene dos niveles y se refiere a cómo se distribuyeron las sanciones: el juez

decidía que el concursante ganador había acertado 3 de las 8 palabras en juego (i.e., nivel 3/8) o que había acertado todas las palabras (i.e., nivel 8/8).

En primer lugar, decidimos analizar en qué medida las reacciones mostradas ante este personaje (i.e., el "ladrón") a través del Diferencial Semántico reflejaban las dimensiones que pretendíamos medir. Por este motivo realizamos un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax sobre los cuatro primeros factores. El porcentaje de varianza explicado por estos factores fue de un 61,6%, y el patrón de los pesos factoriales de los distintos pares de adjetivos fue coherente con respecto a las dimensiones que pretendíamos medir. Concretamente, los tres pares de adjetivos de la dimensión Evaluación obtuvieron sus mayores pesos en el primer factor: 0,85 para "agradable-desagradable", 0,78 para "simpática-antipática" y 0,48 para "sugestiva-desalentadora". En cuanto a la dimensión de Potencia, los tres pares de adjetivos que representaban esta medida presentaron pesos iguales o mayores a 0,25 en el tercer factor: 0,79 para "grande-pequeña" y 0,45 para "fuerte-debil"; 0,25 para "estable-inestable" también. En el anexo II-1 se pueden observar todos los pesos factoriales arrojados por este análisis.

Como se puede observar en la Tabla 5.5, las puntuaciones medias de la dimensión de Evaluación confirmaron de nuevo nuestra hipótesis. En general, el "ladrón" fue percibido en términos negativos (en 5 de las 6 condiciones). Sin embargo, en comparación con la condiciones "Justa", los sujetos de las condiciones "Injusta" y "Perversa" siempre mostraron una mayor tolerancia, o una menor desaprobación, hacia este personaje.

Es decir, con respecto al contexto normativo que más nos interesa, los sujetos de las condiciones "Perversa" siempre mostraron una actitud significativamente menos negativa que los de las condiciones "Justa" ($t(38) = 1,64$; $p = 0,05$ a una cola y $t(43) = 1,78$; $p < 0,05$ a una cola; para los niveles 3/8 y 8/8, respectivamente). No hubo diferencias significativas entre las condiciones "Perversa" e "Injusta" en la valoración de este personaje ($t(34) = 0,77$; $p > 0,40$ y

$t(39) = 1,27$; $p > 0,20$; para los dos niveles). El ANOVA reveló que sólo el factor "Norma" tuvo efectos significativos ($F(2,117) = 7,89$; $p < 0,001$).

Tabla 5.5. Medias de desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones (Ladrón).

	Evaluación				Potencia			
	3 de 8		8 de 8		3 de 8		8 de 8	
	M	s	M	s	M	s	M	s
Justa	-,83 _a	1,21	-,88 _a	1,01	-,55	0,76	-,57 _b	0,9
Perversa	-,30	0,74	-,30	1,15	-,37	0,84	-,46 _{ab}	1,05
Injusta	-,07	0,97	,13	1,04	-,22	1,14	,12 _a	1,1

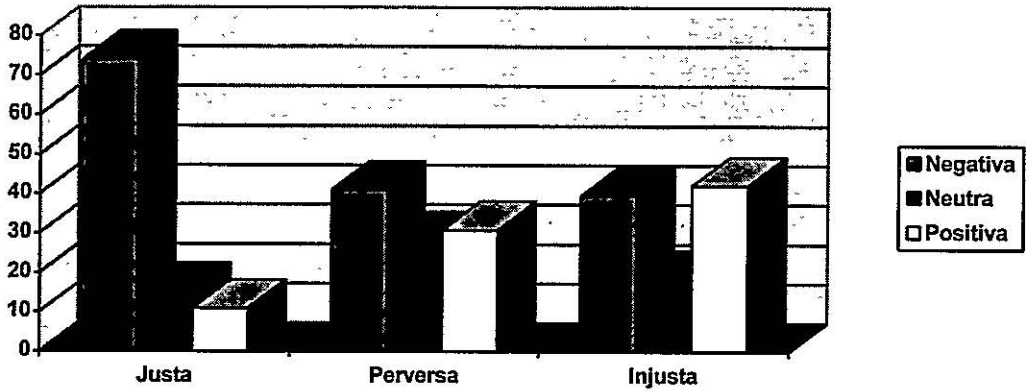
La escala iba de -3 a 3.

En una misma fila, las medias con subíndices distintos son significativas a una cola, $p < 0,05$

En cuanto a las puntuaciones en Potencia, en esta ocasión el "ladrón" fue percibido de forma muy similar a través de las seis condiciones. La reacción afectiva que expresaron los sujetos a través de esta dimensión fue claramente negativa. Sólo los sujetos de la condición en la que el juez era extremadamente injusto (i.e., "Injusta-8/8") indicaron una puntuación positiva. Por lo demás, tan sólo hubo una diferencia significativa: entre las condiciones "Injusta-8/8" y "Justa-8/8" ($t(42) = 2,27$; $p < 0,05$).

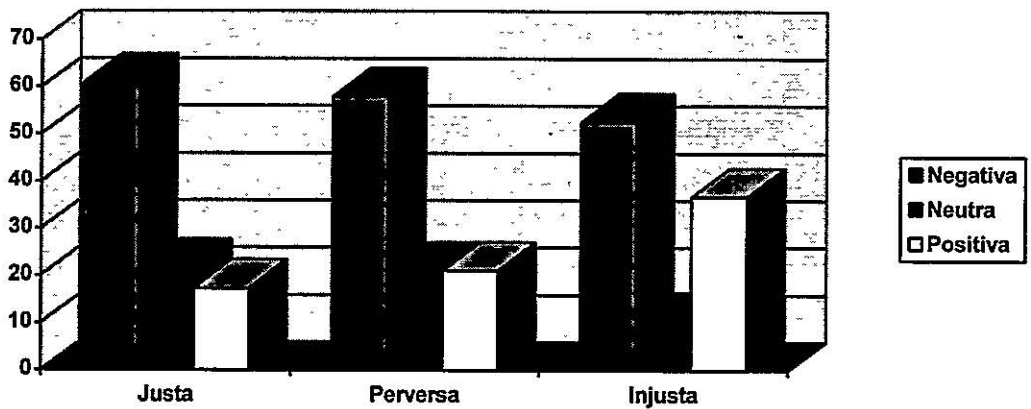
En la Figura 5.10 se presentan las distribuciones de las respuestas en Evaluación. Como puede verse, la mayoría de los sujetos de las condiciones "Justa" indicaron una puntuación negativa en la dimensión de Evaluación (73,9%). En cambio, en las condiciones "Perversa" e "Injusta" el porcentaje de respuestas negativas fue menor (41% y 39,5%, respectivamente) y hubo un considerable porcentaje de respuestas positivas (30,8% y 42,1%, respectivamente). Las distribuciones fueron significativamente diferentes ($\chi^2(4) = 15,92$; $p < 0,005$).

Figura 5.10. Distribución de las respuestas en Evaluación (porcentajes) (Ladrón).



En la Figura 5.11 se puede observar que las distribuciones de las puntuaciones de Potencia fueron muy similares. En los tres casos más de la mitad de los sujetos indicaron puntuaciones negativas para el personaje que roba un objeto.

Figura 5.11. Distribución de las respuestas en Potencia (porcentajes) (Ladrón).



En definitiva, hemos vuelto a encontrar que las anomalías de determinados contextos normativos puede provocar una tolerancia general hacia todo tipo de transgresiones. La

anomalía que centra nuestro interés es el hecho de que exista, y se mantenga, una norma que es incumplida de forma sistemática. En este estudio hemos obtenido que los sujetos que observan este tipo de situaciones normativas son más tolerantes hacia la transgresión, con independencia de que sea otra norma la que se transgrede.

Sin embargo, en esta ocasión también hemos podido comprobar que existen otro tipo de anomalías normativas que pueden provocar estas actitudes de tolerancia general. En esta línea, los sujetos que han observado las condiciones "Injusta" también se han mostrado tolerantes hacia el personaje que cometía el robo. De hecho, en algunos casos esta tolerancia ha sido muy acusada (ver puntuaciones medias positivas en Evaluación y Potencia de los sujetos de la condición "Injusta-8/8").

Este resultado no es en absoluto contradictorio con nuestra hipótesis. Los dos resultados (i.e., tolerancia en las condiciones "Perversa" e "Injusta") son completamente independientes. Nuestra hipótesis no implica que la tolerancia sólo pueda ser provocada por una norma que es sistemáticamente incumplida. Evidentemente, pueden existir otros muchos contextos normativos que son completamente anómalos. De hecho, como ya hemos comentado en el capítulo anterior, uno de los dramas de las autoridades que tienen que imponer una norma incumplida consiste en que son percibidas como si fueran autoridades arbitrarias e injustas.

Finalmente, queremos recordar una vez más que tolerancia no es sinónimo de aprobación. Por lo tanto, aunque los sujetos de las dos condiciones "Perversa" hayan evaluado al "ladrón" de forma negativa, esta evaluación siempre ha sido inferior que el grado de desaprobación que han mostrado hacia este personaje los sujetos de las condiciones "Justa". Por otra parte, casi un 31% de los sujetos de las condiciones "Perversa" han indicado puntuaciones positivas en Evaluación, mientras que en las condiciones "Justa" este porcentaje ha sido tan sólo de un 11%. Consideramos, pues, que estos resultados apoyan la hipótesis de la relajación normativa.

5.3.3 Resultados del Estudio 3

Este estudio se compone de seis condiciones que se derivan de un diseño factorial con dos factores (ver capítulo 2). El primer factor, que se ha mantenido a lo largo de los tres estudios, tiene tres niveles: "Justa", "Perversa" e "Injusta". El segundo factor, con dos niveles, se refiere al grado de relación que existe entre la norma y la autoridad (i.e., el juez), es decir, en uno de los niveles el juez es elegido al azar y se limita a administrar las sanciones (i.e., "Azar"), y en el otro nivel el juez ha diseñado la norma del juego y también administrar las sanciones (i.e., "Diseño").

Con respecto al grado en que la reacción de los sujetos ante el "ladrón" puede describirse en términos de Evaluación y Potencia. De nuevo se realizó un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax sobre los cuatro primeros factores. El porcentaje de varianza explicado por estos factores fue de un 61,2%, y el patrón de los pesos factoriales de los distintos pares de adjetivos fue coherente con respecto a las dimensiones que pretendíamos medir. Concretamente, los tres pares de adjetivos de la dimensión Evaluación obtuvieron sus mayores pesos considerables en el primer factor: 0,82 para "agradable-desagradable", 0,84 para "simpática-antipática" y 0,23 para "sugestiva-desalentadora". En cuanto a la dimensión de Potencia, los tres pares de adjetivos que representaban esta medida presentaron sus mayores pesos en el segundo factor: 0,70 para "grande-pequeña", 0,64 para "fuerte-debil" y 0,59 para "estable-inestable". En el anexo II-2 se pueden observar todos los pesos factoriales arrojados por este análisis.

En la Tabla 5.6 presentamos las puntuaciones medias en Evaluación. Como podía esperarse, en general el "ladrón" despertó una reacción negativa. Ahora bien, de acuerdo con nuestra hipótesis, los sujetos de las condiciones "Perversa" mostraron una reacción significativamente menos negativa que los sujetos de las condiciones "Justa". En este sentido,

el ANOVA que realizamos sobre estas cuatro condiciones reveló efectos significativos del factor "Norma" ($F(1,86) = 4,88$; $p < 0,05$). Por otra parte, las condiciones "Perversa" e "Injusta" no mostraron diferencias significativas ($F(1,81) = 0$; $p > 0,5$).

Tabla 5.6 . Medias y desviaciones típicas en Evaluación y Potencia a través de las condiciones.

	Evaluación				Potencia			
	Azar		Diseño		Azar		Diseño	
Justa	-,83a	1,08	-,49a	0,87	-,72a	0,98	-,61	0,87
Perversa	-,32	1,05	-,02	1,22	-,33	0,82	-,73	0,99
Injusta	-,22	1,09	-,11	0,96	-,22	0,86	-,46	0,99

La escala iba de -3 a 3.

En la misma fila, las medias con subíndices distintos al menos a nivel de tendencia, $p < 0,08$ a una cola.

En términos generales, las puntuaciones en Potencia no mostraron diferencias significativas entre las distintas condiciones. No obstante, entre las condiciones "Perversa-Azar" y "Justa-Azar" sí hubo una diferencia, a nivel de tendencia, en la dirección esperada ($t(43) = 1,44$; $p = 0,07$ a una cola).

En cuanto a las distribuciones de las respuestas de estas dos dimensiones. En las Figuras 5.12 y 5.13 se puede observar que, después de agrupar las respuestas en positivas y negativas, las distribuciones apenas muestran diferencias entre sí³. No obstante, cuando se presta atención a las dos dimensiones, se puede observar que el porcentaje de sujetos de las condiciones "Perversa" que indicaron una puntuación negativa (52,3 % en Evaluación y 58,1

³ Las diferencias que hemos mencionado con respecto a las puntuaciones en Evaluación se deben principalmente a dos razones. En primer lugar, entre los sujetos que indicaron puntuaciones negativas, la media de las condiciones "Perversa" fue menos negativa que la de las condiciones "Justa" (-0,91 y -1,16; respectivamente). En segundo lugar, entre los sujetos que indicaron puntuaciones positivas, la media de las condiciones "Perversa" fue más positiva que la de las condiciones "Justa" (1,24 y 0,81; respectivamente).

% en Potencia) fue siempre menor que el de los sujetos de las condiciones "Justa" (67,4 % en Evaluación y 73,3 % en Potencia).

Figura 5.12. Distribución de las respuestas en Evaluación (porcentajes).

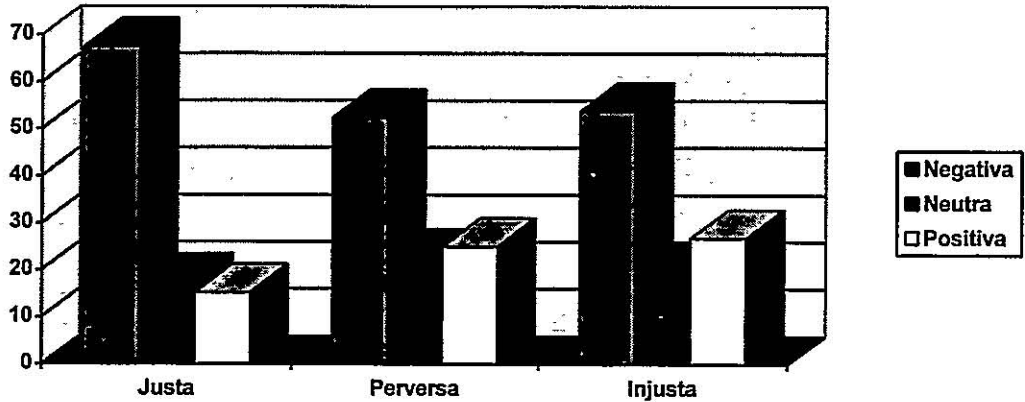
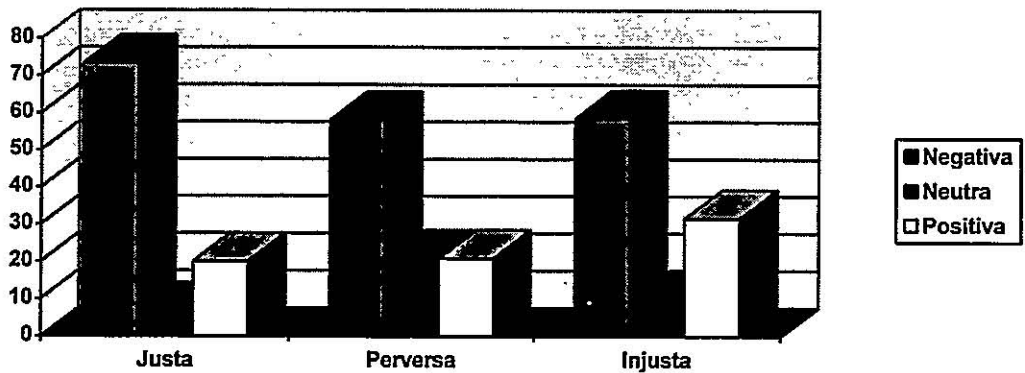


Figura 5.11. Distribución de las respuestas en Potencia. (porcentajes)

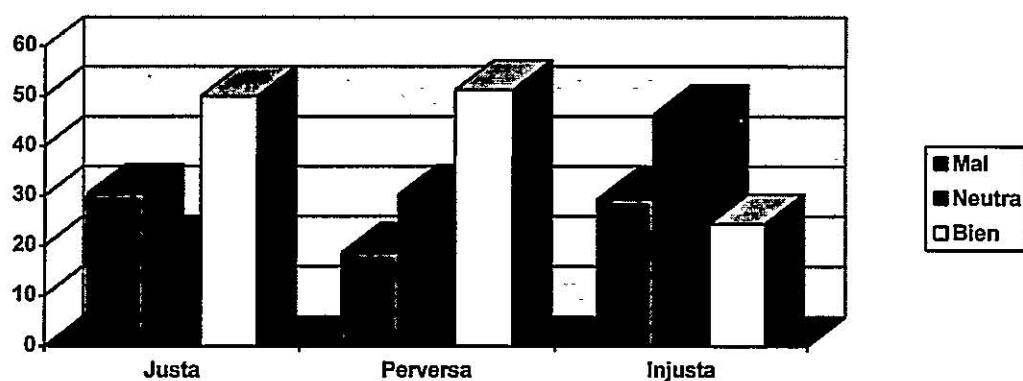


Finalmente, en la entrevista postexperimental de este estudio incluimos una pregunta con la que también se medía tolerancia. Esta pregunta era exactamente igual a la que se empleó en los estudios de la primera sección de este capítulo, es decir, se pidió a los sujetos que indicaran que opinión les merecía una persona que, teniendo la oportunidad, perdona una multa al concursante que robó el objeto de la sala. De acuerdo con nuestra hipótesis, los

sujetos que observaron las condiciones "Perversa" debían mostrar una mayor tolerancia hacia esta conducta irregular. Los resultados obtenidos volvieron a apoyar nuestra hipótesis.

En la Figura 5.14 se presenta la distribución de las respuestas a esta pregunta diferenciando entre tres grupos de sujetos: aquellos que indicaron que les parecía mal, aquellos a quienes les parecía bien, y aquellos a los que no les parecía ni bien ni mal. Como puede observarse, el menor porcentaje de desaprobación hacia esta conducta irregular correspondió a los sujetos de las condiciones "Perversa" (un 18,6% frente a un 30,4% y un 29,3% en las condiciones "Justa" e "Injusta", respectivamente). Las tres distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4) = 10,92$; $p < 0,05$).

Figura 5.14. Opinión ante el perdón de la multa.



En definitiva, los resultados de la primera parte de este capítulo mostraron que la transgresión generalizada de una norma provoca la tolerancia hacia conductas que implican un fraude a los mecanismos de control de dicha norma (i.e., perdonar la sanción). Los resultados de esta segunda parte demuestran que la tolerancia puede sobrepasar los límites de la norma incumplida y afectar a otras normas que en principio se cumplen. Nótese que no entendemos tolerancia como sinónimo aprobación, sino como una peculiar actitud que permite algo aun siendo consciente de su carácter ilegal.

CAPITULO 6

TRASGRESIÓN Y FAVORITISMO

6.1 Introducción

A pesar de la famosa Ley Seca, los ciudadanos del Estados Unidos de los años 20 bebieron tanto o más que en la década anterior. Sin embargo, éste no fue el principal problema con el que se encontraron las autoridades encargadas de aplicar esta prohibición. Como ya sabemos, surgieron problemas mucho más graves tales como el desarrollo de nuevas organizaciones criminales especializadas en infringir esta Ley Seca, y las frecuentes prácticas corruptas que se daban entre la policía y los políticos (Prohibición, 1990).

Como se recordará, el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993) contiene un mensaje que da sentido a todo el trabajo que estamos presentando: la transgresión generalizada de una norma genera problemas que van más allá de la propia transgresión.

Ya hemos hablado del desprestigio que sufren la autoridades que tratan de imponer una norma que es sistemáticamente incumplida. También hemos demostrado que este tipo de normas provocan una actitud general de tolerancia hacia conductas más o menos irregulares. Pues bien, en esta ocasión vamos a tratar otro efecto que puede ser tan o más negativo que los anteriores.

Cuando una autoridad tiene que imponer una norma que de hecho no es cumplida por la mayoría de las personas, se encuentra ante una situación que le permite, e incluso le exige, imponer dicha norma en base a ciertos criterios personales. En otras palabras, las normas sistemáticamente incumplidas desatan el favoritismo.

Para entender todas las implicaciones de esta perspectiva, resulta muy importante no perder de vista la secuencia que acabamos de establecer: "incumplimiento generalizado", "necesidad o posibilidad de criterios personales" y "favoritismo". Es decir, el origen del favoritismo no está en los deseos o motivaciones de la persona que impone la norma, sino en el hecho de que esta norma es sistemáticamente incumplida. Esta circunstancia, radicalmente situacional, coloca al individuo ante la imposibilidad de utilizar

los criterios normativos y le "empuja" a utilizar otros criterios alternativos para resolver la incertidumbre. En definitiva, si la norma se cumpliera se reduciría drásticamente la probabilidad de que el individuo cometiera favoritismo.

Con el propósito de demostrar esta hipótesis, hace cuatro años comenzó a desarrollarse un programa de investigación que, por el momento, ha dado lugar a cinco estudios experimentales.

A continuación nos limitaremos a señalar el esquema básico de este programa de investigación. Más adelante iremos exponiendo el por qué se realizó cada estudio y cuáles son sus características más peculiares.

6.2 Visión general del programa de investigación

Los cinco estudios consistieron en un juego en el que una persona tenía que juzgar el rendimiento de cuatro jugadores y recompensar a aquellos que cumplían la norma del juego (i.e., adivinar la definición de un conjunto de palabras). En realidad no existían tales jugadores: los sujetos siempre hacían de jueces, y el rendimiento de los cuatro jugadores se simuló presentando a los sujetos unas hojas de respuesta cuyo contenido había sido manipulado por los experimentadores. De este modo se lograba que todos los sujetos de una misma condición juzgaran un determinado tipo de rendimiento. En todos los estudios esta manipulación se realizó de tal forma que los sujetos siempre creyeron que estaban recompensando a personas reales.

En los cinco estudios se planteaba una determinada situación normativa: un juego regulado principalmente por la norma de adivinar un conjunto de palabras. Ahora bien, estos cinco estudios pueden dividirse en dos grupos. El primer grupo está formado por los estudios donde la norma que regulaba el juego era sistemáticamente incumplida por todos los jugadores (i.e., 1, 3 y 4). En el segundo grupo de estudios la norma, en cambio, era sistemáticamente cumplida (i.e., 2 y 5).

Las comparaciones entre estos dos grupos de estudios nos permitieron analizar el papel de la variable que centra nuestra atención: el incumplimiento sistemático de la norma que regula la situación.

Por otra parte, el diseño básico que se siguió en los cinco estudios consistió en un experimento donde siempre se manipulaba otra variable independiente: la existencia de un conocido del sujeto entre los jugadores cuyos rendimientos tenía que juzgar. Es decir, siempre se establecieron dos condiciones experimentales que eran idénticas en todos los aspectos salvo en que: en un caso el sujeto conocía a uno de los jugadores (i.e., condición "Conocido") y en el otro el sujeto no conocía a ningún jugador (i.e., "Desconocido").

Por lo tanto, nuestra hipótesis general es que encontraremos favoritismo en los estudios caracterizados por situaciones en las que existe un incumplimiento sistemático de la norma (i.e., 1, 3 y 4). En cambio, no encontraremos favoritismo en aquellos estudios caracterizados por el cumplimiento de la norma (i.e., 2 y 5).

6.2.1 Estudio 1: "Palabras imposibles"

Este estudio se realizó en 1993 y fue la primera vez que pusimos en marcha la metodología que, en términos generales, se ha mantenido en los estudios posteriores.

Decidimos utilizar una situación muy similar a la que empleamos en otros estudios (ver capítulos 2 y 3): un juego regulado por la norma de adivinar palabras. Como se recordará, en aquellos estudios se pedía a los sujetos que *leyeran* una historia y juzgaran a una serie de personajes que aparecían en ella. Pues bien, en esta ocasión decidimos pedir a los sujetos que *participaran* en un juego muy similar al que describíamos en aquellas historias. Concretamente, su tarea consistía en juzgar el rendimiento de otras personas que, supuestamente, habían participado en el juego.

El "incumplimiento sistemático" de la norma se logró utilizando palabras que eran completamente desconocidas por los estudiantes universitarios¹. De hecho, estas palabras fueron las mismas que aparecían en las historias utilizadas en los estudios sobre la percepción de las autoridades (ver capítulo 4).

Se hacía creer a todos los sujetos que otras personas habían tratado de adivinar el significado de estas palabras y que su misión era evaluar el rendimiento de estas personas. Como veremos más adelante, todos los sujetos de este estudio se encontraban con que la norma no podía cumplirse, es decir, era prácticamente imposible proporcionar definiciones correctas.

Una de las dos condiciones de este estudio estuvo diseñada de tal modo que el sujeto pensaba que conocía a uno de los cuatro jugadores que tenía que evaluar. De acuerdo con nuestra hipótesis, los sujetos de esta condición favorecerán al jugador que conocen.

6.2.1.1 Método

6.2.1.1.1 Participantes:

Un total de 35 estudiantes universitarios participaron en las dos condiciones de este experimento: 18 sujetos en la condición "Incumplida-Conocido" (6 hombres y 12 mujeres) y 17 sujetos en la condición "Incumplida-Desconocido" (3 hombres y 14 mujeres). La edad media de los dos grupos fue 20,9 años.

¹ Un grupo independiente de 15 estudiantes universitario estimaron el porcentaje de personas que conocían la definición de estas palabras. La media global para estas siete palabras fue igual a 16,44% ($s=7,74$).

6.2.1.1.2 Procedimiento:

En la condición "Incumplida-Conocido" los experimentadores se aproximaban a una pareja de estudiantes, que en ese momento se encontraban conversando, y les invitaban a participar en un juego de toma de decisiones. Una vez que aceptaban, se les pedía que escribieran su nombre en una hoja y, tras simular un sencillo sorteo, se les llevaba a dos habitaciones separadas.

Cuando el sujeto, separado de su compañera/o, entraba en una de la habitaciones, los experimentadores le hacían creer que se le había asignado el papel de evaluar el rendimiento de cuatro personas que iban a intentar adivinar la definición de siete palabras. El sujeto pensaba que su compañera/o se encontraba entre estas personas, pero en realidad éste estaba pasando por el mismo proceso. Concretamente, el experimentador les daba las siguientes instrucciones:

"Este experimento forma parte de un estudio sobre los mecanismos psicológicos implicados en ciertos juegos. En este caso se trata de un juego llamado "el diccionario", que consiste en adivinar la definición más adecuada de un conjunto de palabras elegidas al azar. Nosotros hemos diseñado una situación que reproduce este juego. Tu compañero, a quien también se le ha explicado la situación y el papel de los diferentes participantes, se encuentra con otros tres jugadores. En estos momentos los cuatro jugadores están eligiendo, para cada palabra, la definición más adecuada entre un conjunto de cuatro alternativas (Cuando te mostremos las hojas que tienes que corregir todo quedará más claro). Tu papel consiste en ser el juez de este juego.

Este papel consiste en indicar, para cada palabra, qué jugador ha elegido, según tu opinión, la definición más adecuada.

Por lo tanto, dentro de unos minutos te traeremos las cuatro hojas donde los jugadores han escrito sus respuestas. Tu tarea es leerlas e indicar quien es el ganador en cada caso. Si tienes alguna duda, por favor pregúntasela al experimentador".

A continuación, uno de los experimentadores comprobaba si se habían entendido las instrucciones, le daba al participante una bolsa con 700 pesetas, y le pedía que esperase las hojas de respuestas que, supuestamente, estaban completando los jugadores.

Precisamente las hojas donde se les pidió que escribieran su nombre al principio del experimento eran hojas de respuesta. Estas tenían la clásica forma de un cuestionario de respuesta cerrada: las preguntas eran las palabras y las opciones de respuesta correspondían a las posibles definiciones. El siguiente paso de los experimentadores consistió en separar las hojas firmadas por los sujetos, rellenarlas según un patrón establecido, y ponerlas junto a otras tres hojas que también habían sido completadas por los experimentadores. Finalmente, se llevaba un conjunto de hojas a una de las habitaciones y el otro conjunto a la otra habitación, teniendo especial cuidado en que a cada sujeto le tocara el conjunto donde se encontraba la hoja de respuestas firmada por su compañero/a. De este modo los dos sujetos tenían que hacer de jueces, y se hizo creer a ambos que una de las hojas había sido completada por su compañera/o. Todos los jueces tuvieron que distribuir las 700 pesetas colocando, para cada palabra, una moneda de 100 pesetas en la hoja que tuviera la definición que consideraban más acertada.

En la condición "Incumplida-Desconocido", los sujetos fueron reclutados individualmente, por lo tanto no conocían a ninguno de los jugadores. Por lo demás, el procedimiento fue idéntico al de la condición anterior.

Antes de aplicar el experimento tuvo que controlarse una circunstancia que podía interferir con nuestros resultados. Nos referimos al grado en que las respuestas presentes en una hoja podían parecer más verosímiles que las que aparecían en otra hoja.

Como se recordará, todos los sujetos tuvieron que evaluar cuatro hojas de respuestas: tres estaban firmadas por desconocidos (a partir de ahora "A", "B", y "D") y una que, según la condición, estaba firmada por un conocido o por un desconocido (a

partir de ahora la hoja "C"). Pues bien, las hojas de respuestas se diseñaron de tal modo que la hoja "C" contenía las respuestas menos verosímiles.

Para poder llevar a cabo este diseño de las hojas de respuestas, se pidió a un grupo independiente de 20 personas que indicaran en una escala de cuatro puntos la verosimilitud de las distintas respuestas que podían darse. A continuación se confeccionó cada hoja de respuestas de tal modo que la media de verosimilitud de las respuestas presentes en la hoja "A" fue 2,20 ($s = 0,34$), las de la hoja "B" fue 2,01 ($s = 0,38$), las de la hoja "D" fue 1,81 ($s = 0,23$) y las de la hoja "C" fue 1,60 ($s = 0,16$). Con este procedimiento nos aseguramos que el posible favoritismo sólo podía explicarse por una circunstancia: el juez conoce al jugador.

En definitiva, se hizo creer a todos los sujetos que tenían que evaluar el rendimiento de cuatro jugadores que trataban de adivinar el significado de siete palabras. Esta situación tenía dos peculiaridades. La primera era que en una de las condiciones una de las hojas estaba firmada por uno de sus conocidos (a partir de ahora la denominaremos la hoja C), mientras que en la otra condición esta hoja, *que contenía exactamente las mismas respuestas*, estaba firmada por un desconocido. La segunda peculiaridad era que, en las dos condiciones, los sujetos se encontraron con que los jugadores no podían cumplir la norma del juego: las siete palabras eran terriblemente difíciles y todas las respuestas eran igual de falsas.

Cuando el sujeto terminaba de evaluar el rendimiento, el experimentador le hacía una breve entrevista en la que podía expresar cualquier duda o sospecha sobre el estudio. Dos sujetos expresaron cierta sospechas sobre el desarrollo del experimento; concretamente sobre la posibilidad de que las hojas no hubieran sido completadas por personas reales. Los juicios de estos sujetos fueron excluidos del análisis de resultados². También se aprovechó esta entrevista para explicarle a los sujetos el procedimiento que se

² Para eliminar cualquier duda, se realizaron los mismos análisis incluyendo las respuestas de estos dos sujetos. El patrón de resultados fue el mismo.

había seguido. Ninguno se mostró ofendido porque se le hiciera creer que estaba evaluando a personas reales.

6.2.1.2 . Resultados del Estudio 1

De acuerdo con nuestra hipótesis, el incumplimiento generalizado de la norma provocará que el juez aplique criterios personales y, por tanto, favorecerá al jugador que es un conocido suyo. Esto significa que los sujetos de la condición "Incumplida-Conocido" colocarán más dinero en la hoja "C" (firmada por su conocido) que los sujetos de la condición "Incumplida-Desconocido".

Los resultados confirmaron plenamente nuestra hipótesis. Como se puede observar en la Tabla 6.1, los sujetos de la condición "Incumplida-Conocido" adjudicaron a la hoja firmada por su conocido una cantidad media de 233 pesetas ($s=137$), que es significativamente superior a las 147 pesetas ($s=100$) que adjudicaron a la misma hoja los sujetos de la condición "Cumplida-Desconocido" ($t(33)=2,11; p < 0,05$).

Tabla 6.1. Medias de las cantidades (en pesetas) asignadas a cada jugador a través de las dos condiciones.

Condiciones	Jugadores				
	N	A	B	C*	D
Incumplida-Conocido	18	144,4	200	233,3 _a	144,4
Incumplida-Desconocido	17	200 _a	241,2	147,1	123,5

Nota: Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0.05$. *En la primera condición el jugador C era un conocido del sujeto.

6.2.2 Estudio 2 : "Palabras posibles"

Este estudio se realizó al mismo tiempo que el anterior. Nuestro propósito consistió en comprobar si bastaba con que el juez conociera a uno de los jugadores para que surgiera el favoritismo. Esta cuestión resulta crucial para la lógica de nuestro análisis. Según el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993), para entender adecuadamente una realidad tan cotidiana como el favoritismo, debemos prestar atención a un aspecto de la situación que tiene una importancia crucial: el grado en que se cumple la norma que está regulando dicha situación.

En el estudio anterior acabamos de demostrar que, bajo unas circunstancias de incumplimiento general, las personas favorecen a sus conocidos. En este estudio queremos demostrar que *este favoritismo desaparece por completo cuando la norma que regula la situación se cumple*.

6.2.2.1 Método

6.2.2.1.1 Participantes:

Un total de 21 estudiantes universitarios participaron en las dos condiciones de este experimento: 10 sujetos en la condición "Cumplida-Conocido" (3 hombres y 7 mujeres) y 11 sujetos en la condición "Incumplida-Desconocido" (6 hombres y 5 mujeres). La edad media de los dos grupos fue 19,1 años. Ningún sujeto manifestó ninguna duda o sospecha sobre el desarrollo del experimento.

6.2.2.1.2 Procedimiento:

El procedimiento de este estudio fue idéntico al del Estudio 1: se volvieron a establecer dos condiciones que se diferenciaban tan sólo en si el sujeto, que volvía a hacer

de juez, conocía o no a uno de los supuestos jugadores. Sin embargo, en esta ocasión la norma del juego (i.e., proporcionar una definición adecuada de las palabras) se cumplía en las dos condiciones. Es decir, las palabras que debían definirse eran conocidas por la mayor parte de los estudiantes universitarios³, y los supuestos jugadores proporcionaban respuestas correctas. Además, los sujetos podían consultar un diccionario cuando evaluaban a los jugadores.

Por lo tanto, todos los sujetos de este estudio tuvieron que evaluar el rendimiento de cuatro jugadores. Como en el Estudio 1, este rendimiento quedaba plasmado en cuatro hojas que en realidad eran completadas por los experimentadores. De este modo los sujetos de las condiciones se encontraron ante una situación que era idéntica en todo salvo en un aspecto: en la condición "Cumplida-Conocido" la hoja "C" estaba firmada por un conocido del juez, mientras que en la condición "Cumplida-Desconocido" el sujeto no conocía la jugador que firmaba la hoja "C". El resto de las hojas ("A", "B", y "C") volvían a estar firmadas por desconocidos.

En cuanto al rendimiento que se le atribuía a cada jugador, las hojas "A" y "B" presentaban 5 y 3 respuestas correctas, respectivamente; mientras que las hojas "C" y "D" presentaban 1 y 0 respuestas correctas. Como puede observarse, la hoja "C" presentaba un rendimiento muy bajo.

Presentamos los Estudios 1 y 2 por separado porque, dado que los supuestos jugadores tenían que adivinar distinto tipo de palabras y su rendimiento también era distinto, las recompensas asignadas a cada jugador en las condiciones de este estudio no pueden compararse con las del estudio anterior.

³ Un grupo independiente de 15 estudiantes universitario estimaron el porcentaje de personas que conocían la definición de estas palabras. La media global para estas siete palabras fue igual a 69,15% ($s=13,88$). Esta media era significativamente superior a la de las palabras utilizadas en el Estudio 1 ($t(14)=13,38$; $p < 0,05$).

6.2.2.2 Resultados del Estudio 2

Los resultados confirmaron plenamente nuestra hipótesis: el cumplimiento de la norma bloqueó el favoritismo. Como se puede observar en la Tabla 6.2, los sujetos de la condición "Cumplida-Conocido" adjudicaron a la hoja firmada por su conocido una media de 80 pesetas ($s=42$), y los sujetos de la condición "Cumplida-Desconocido" dieron a esta hoja casi la misma cantidad (82 pesetas, $s=60$).

Tabla 6.2. Medias de las cantidades (en pesetas) asignadas a cada jugador a través de las dos condiciones.

Condiciones	Jugadores				
	N	A	B	C*	D
Cumplida-Conocido	10	410	190	80	20
Cumplida-Desconocido	11	372,7	263,6 _a	81,8	18,8

Nota: Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0.05$. * En la primera condición el jugador C era un conocido del sujeto.

6.2.3 Estudio 3 (Réplica del Estudio 1)

Este estudio se realizó aproximadamente un año después que los anteriores. Los resultados de aquellos estudios habían confirmado plenamente nuestras hipótesis e incluso habían superado nuestras expectativas. Al fin y al cabo encontramos que el favoritismo puede aparecer en una situación relativamente trivial: una pareja de conocidos, no necesariamente muy amigos, participan en un juego en el que la recompensa final no es muy grande. Partiendo de esta situación, bastó con incluir nuestra manipulación experimental para conseguir que los sujetos favorecieran a su conocido (i.e., incumplimiento generalizado de la norma) o, por el contrario, que no mostrasen ningún favoritismo (i.e., cumplimiento).

6.2.3.1 Método

6.2.3.1.1. Participantes:

Un total⁴ de 35 estudiantes universitarios participaron en las dos condiciones de este experimento: 18 sujetos en la condición "Incumplida-Conocido" (7 hombres y 11 mujeres) y 17 sujetos en la condición "Incumplida-Desconocido" (6 hombres y 11 mujeres). Las edades de los dos grupos estuvieron entre los 18 y los 23 años.

6.2.3.1.2. Procedimiento:

Para comprobar la validez de nuestros resultados iniciales, decidimos volver a realizar el experimento del Estudio 1. Además, en esta ocasión, al final del experimento se pidió a los sujetos que estimaran "qué porcentaje de personas creen que pueden conocer el significado de las palabras del juego". El propósito de esta pregunta era comprobar en qué medida se percibía que la norma no podía cumplirse. Como esperábamos, los sujetos de las dos condiciones indicaron que era prácticamente imposible dar respuestas correctas. Las medias globales de estas estimaciones fueron 20% en la condición "Incumplida-Conocido" y 18% en la condición "Incumplida-Desconocido".

Finalmente, también se analizaron las reacciones afectivas que provocaba la tarea. Para ello, se pidió a los sujetos que completaran el Diferencial Semántico adaptado al español por Corraliza (1989).

⁴ En esta ocasión seis sujetos tuvieron que ser excluidos por mostrar alguna duda o sospecha sobre el desarrollo del experimento. Estos sujetos fueron excluidos de los análisis y, por tanto, tampoco se señalan en el total de participantes.

6.2.3.2 Resultados del Estudio 3

Los resultados volvieron a confirmar nuestra hipótesis: una vez más los sujetos, que se encontraron ante un incumplimiento generalizado, favorecieron al jugador que conocían.

Como se puede observar en la Tabla 6.3, los sujetos de la condición "Incumplida-Conocido" adjudicaron a la hoja firmada por su conocido una cantidad media de 177 pesetas ($s=100$), que es significativamente superior a las 88 pesetas ($s=60$) que adjudicaron a la misma hoja los sujetos de la condición "Incumplida-Desconocido" ($t(33)=2,21; p<0,05$).

Tabla 6.3. Medias de las cantidades asignadas (en pesetas) a cada jugador a través de las dos condiciones.

Condiciones	Jugadores				
	N	A	B	C*	D
Incumplida-Conocido	18	188	227	170 _a	100
Incumplida-Desconocido	17	282	194	88	147 _a

Nota: Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0.05$. En la primera condición el jugador C era un conocido del sujeto.

En cuanto a la reacción afectiva que provocó en los sujetos tener que administrar una norma que no puede cumplirse, los sujetos de las dos condiciones mostraron puntuaciones positivas en las dos dimensiones del Diferencial Semántico ("Evaluación" y "Potencia"). Es decir, no parece que el favoritismo pueda explicarse en virtud de algún tipo de sentimiento negativo que pudiera haber provocado la situación.

En resumen, con la misma situación "trivial" que diseñamos para realizar los Estudios 1 y 2, volvimos a demostrar que el incumplimiento generalizado de una norma favorece el favoritismo.

6.2.4 Estudios 4 y 5 : "Norma Incumplida" y "Norma Cumplida"

En los Estudios 1 y 3, la situación de incumplimiento generalizado era creada mediante una norma que no podía cumplirse: las palabras escogidas eran desconocidas por la mayoría de los estudiantes universitarios.

Se podría argumentar que esta situación es excesivamente artificial porque en realidad no existen normas que no puedan cumplirse. Por ejemplo, no puede existir una norma que prohíba respirar porque no tiene ningún sentido regular algo que se escapa al control de la persona. Siguiendo esta lógica también se podría argumentar que la transgresión normativa sólo existe cuando se debe a factores internos y controlables. Es decir, tiene que existir la posibilidad de atribuirle cierto grado de responsabilidad o culpa a la persona que comete la transgresión.

El problema de la posibilidad o imposibilidad de cumplir una norma es en gran medida irrelevante para nuestro planteamiento, y por este motivo no vamos a profundizar en él. Desde nuestro punto de vista es suficiente con que exista "de facto" un incumplimiento generalizado para que aumente la probabilidad del favoritismo. Las personas que tienen que imponer una norma incumplida se encuentran ante una situación incierta que con frecuencia resuelven utilizando criterios personales.

En realidad no nos importa si el origen del incumplimiento generalizado es un estándar Incumplida (p.ej., aprobar la carrera en un año) o una norma incumplida (p.ej., límite de velocidad). Lo que nos interesa demostrar, y hasta ahora lo hemos conseguido, es que dicho incumplimiento puede tener una serie de efectos perversos (Fernández-Dols, 1992, 1993).

Sin embargo, para eliminar cualquier crítica al respecto, decidimos realizar dos nuevos estudios (i.e., Estudios 4 y 5) en los que la norma que regulaba la situación siempre podía cumplirse. La principal diferencia entre estos estudios radica en que en el Estudio 4 la norma que regula la situación es incumplida sistemáticamente, mientras que en el Estudio 5 la norma se cumple. Estos dos estudios se realizaron 3 años después de haber terminado los dos primeros (Estudios 1 y 2).

6.2.4.1 Estudio 4: "Norma Incumplida"

6.2.4.1.1 Método

6.2.4.1.1.1 Participantes:

Un total de 32 sujetos participaron en este estudio: 16 sujetos en la condición "Conocido" (8 hombres y 8 mujeres) y otros 16 (8 hombres y 8 mujeres) en la condición "Desconocido". Un sujeto fue excluido del total y de los análisis porque manifestó dudas o sospechas sobre el desarrollo del experimento. La edad media fue de 20,9 años.

6.4.1.1. 2 Procedimiento:

En términos generales, este estudio fue similar a los tres anteriores: los sujetos tenían que evaluar el rendimiento de cuatro jugadores en una tarea que consistía en elegir la definición correcta de siete palabras. Como se recordará, en realidad tales jugadores no existían, su supuesto rendimiento se presentaba en cuatro hojas escritas cuyo contenido era manipulado por los experimentadores. De este modo todos los sujetos de una condición hacían de jueces y evaluaban el mismo tipo de rendimiento.

Ahora bien, en este estudio se incluyeron dos modificaciones importantes. En primer lugar, se dijo a los sujetos (jueces) que los jugadores podían consultar un diccionario siempre que lo considerasen necesario. En segundo lugar, nos aseguramos de que la norma que regulaba la situación fuese clara y explícita: se proporcionó a los sujetos un baremo donde se indicaba que la norma que debía cumplirse era "no cometer más de dos errores". El principal propósito de estas dos modificaciones fue presentar el rendimiento de los jugadores como la transgresión voluntaria de una determinada norma.

Como en los estudios anteriores, la variable independiente incluye dos condiciones: "Conocido" y "Desconocido". En la primera se hacía creer al sujeto que conocía a uno de los jugadores y en la segunda el sujeto no conocía a ningún jugador. El procedimiento que seguimos para diseñar estas condiciones fue idéntico al de los otros estudios.

Con respecto al rendimiento que se le atribuía a los supuestos jugadores, cuando pasaban a evaluar las hojas de respuestas, todos los sujetos de este estudio se encontraron con que ningún jugador cumplía la norma, es decir, todos cometían más de dos errores. Concretamente, en dos hojas aparecían 5 errores, en una 7 errores, y en la hoja firmada por el conocido (o por un desconocido) 6 errores.

En cuanto a las variables dependientes, se pidió a todos los sujetos que tomaran dos decisiones. En primer lugar, los sujetos podían dar a cada uno de estos jugadores una cantidad que oscilaba entre 0 y 1000 pesetas. Ahora bien, para adjudicar la recompensa final, tenían que decidir cuánto dinero iban a quitar por cada fallo cometido. Es decir, en esta ocasión se les pidió que estableciesen el castigo que correspondía a una mayor o menor transgresión normativa. En segundo lugar, se pidió a los sujetos que eligieran a dos jugadores para que realizasen una segunda tarea donde se podía ganar una recompensa mucho mayor (i.e., 10.000 pesetas)⁵.

⁵ A este respecto, hubo tres participantes de la condición "Incumplida-Conocido" y uno de la "Cumplida-Conocido" que no nos proporcionaron sus decisiones sobre qué cantidad correspondía a cada jugador, pero que sí eligieron a dos personas para realizar la segunda tarea. Por lo tanto, para esta variable dependiente, los grupos fueron de 19, 17, 16, y 16 participantes para las condiciones "Incumplida-

En todas las condiciones se procuró dar al sujeto (juez) la impresión de que su decisión no iba a ser conocida por los jugadores: los sujetos escribían sus decisiones en unas papeletas que depositaban en una urna que había sido rellenas por los experimentadores con otras papeletas del mismo tipo.

La secuencia de los hechos programados en el procedimiento fue la siguiente. Los sujetos, que llegaban solos o en pareja, entraban en una habitación que contenía cuatro sillas y una mesa con un diccionario y cuatro hojas de respuestas. A continuación se les pedía que leyeran unas instrucciones donde se les explicaba que iban a participar, junto a otras tres personas, en una tarea que consistía en elegir el significado correcto de siete palabras. En estas instrucciones también se indicaba que podían ganar una recompensa de 1000 pesetas y que disponían de un diccionario para consultarlo siempre que lo considerasen necesario. Con este procedimiento, que consistió en hacer creer al sujeto que iba a participar como jugador, pretendíamos que el futuro juez tuviera una idea clara de las circunstancias en las que se realizaba la tarea.

A continuación aparecía uno de los experimentadores que comunicaba al sujeto que ya se habían conseguido cuatro jugadores y, por tanto, le pedía que en vez de participar como jugador lo hiciera como juez. Ninguno de los sujetos se negó a la solicitud de que hiciera de juez.

Después de dejar pasar un tiempo para que leyera las instrucciones donde se explicaba su papel de juez, aparecía el experimentador con cuatro hojas firmadas por cuatro personas distintas. A partir de entonces los pasos seguidos por todos los sujetos fueron: evaluar el rendimiento, depositar en la urna las papeletas con sus decisiones, y salir de la habitación. En este momento se encontraban con el experimentador que les hacía una pequeña entrevista donde se les explicaba todo el procedimiento y se intentaba descubrir si había existido algún tipo de sospecha con respecto al desarrollo del

Conocido", "Cumplida-Conocido", "Incumplida-Desconocido" y "Cumplida-Desconocido",

experimento. Tan sólo un sujeto de este estudio presentó algún tipo de duda, por lo que fue eliminado del análisis de los datos. Por lo tanto, todos los sujetos analizados creyeron que estaban evaluando a cuatro personas que habían hecho la tarea.

Al inicio de la entrevista los sujetos contestaron un breve cuestionario donde tenían que indicar su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones: a) Los jugadores se han esforzado en hacer la tarea, b) Los jugadores han tenido mala suerte, c) Los jugadores son los principales responsables de su rendimiento. La escala para las respuestas a estas cuestiones iba desde 1 Total Desacuerdo a 7 Total Acuerdo. El propósito de estas preguntas consistía en comprobar si los sujetos habían percibido que la norma era transgredida de una forma clara y voluntaria.

6.2.4.1.2. Resultados del Estudio 4

En este estudio se pidió a los sujetos que indicaran la cantidad de dinero que había que quitar a los jugadores por cada error cometido. Por otra parte, los sujetos de las dos condiciones se encontraron con que ninguno de los cuatro jugadores cumplía la norma, es decir, todos cometían más de dos errores.

De acuerdo con nuestra hipótesis, bajo estas circunstancias existe una mayor probabilidad de que las personas cometan favoritismo. Efectivamente, como se puede observar en la Tabla 6.4, los sujetos de la condición "Incumplida-Conocida" aplicaron a la hoja firmada por su conocido una sanción de -128,75 pesetas por error ($s = 25,33$). En cambio, los sujetos de la condición "Incumplida-Desconocida" aplicaron a la misma hoja una sanción de -141,25 pesetas por error ($s = 12,58$), esta cantidad fue significativamente mayor que la anterior ($t(30) = 1,77$; $p < 0,05$). Como se recordará, el rendimiento presentado era exactamente el mismo, la única diferencia que existía entre las dos

respectivamente.

condiciones era que esta hoja estaba firmada por un conocido en la condición "Incumplida-Conocido" y por un desconocido en la otra condición.

Tabla 6.4. Medias de la "sanción por palabra" asignada a cada jugador a través de las dos condiciones.

Condiciones	Jugadores				
	N	A	B	C*	D
Incumplida-Conocido	16	-140,56	-141,81	-128,75 _a	-129,69 _a
Incumplida-Desconocido	16	-152,12	-149,62	-141,25	-138,39

Nota: Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0.05$. En la primera condición el jugador 3 era un conocido del sujeto.

Con respecto a la segunda tarea de los sujetos, en la que se les pedía que seleccionaran a dos sujetos para que participasen en otra tarea en la que se podía ganar mucho más dinero, 6 sujetos de la condición "Incumplida-Conocido" recomendaron al jugador C (i.e., su conocido), mientras que sólo 1 de la condición "Incumplida-Desconocido" recomendó a este jugador ($p = 0,04$; de acuerdo con la prueba de Probabilidad Exacta de Fisher).

Finalmente, en la Tabla 6.5 se presenta el grado de acuerdo que mostraron los sujetos con las frases "los jugadores se han esforzado", "los jugadores han tenido mala suerte", "los jugadores son los responsables de su rendimiento". La escala iba desde 1 Nada de acuerdo a 7 Totalmente de acuerdo. Como puede verse en la Tabla 6.5, los sujetos de las dos condiciones no estuvieron de acuerdo con que los jugadores se hubieran esforzado, ni con que hubieran tenido mala suerte. Este resultado muestra que los sujetos percibieron los errores como una transgresión voluntaria. Por otra parte, mientras que los sujetos de la condición "Incumplida-Desconocido" percibieron a los jugadores como los principales responsables de su rendimiento, los sujetos de la otra condición indicaron para

esta frase un grado de acuerdo significativamente menor ($t(29) = 2,65$; $p < 0,05$). Más adelante comentaremos la posible interpretación de este resultado.

Tabla 6.5. Medias y desviaciones típicas de la opinión de los sujetos sobre el comportamiento de los jugadores.

	Condiciones			
	Incumplida conocido		Incumplida desconocido	
	M	s	M	s
Se han esforzado	3,40	1,45	2,56	1,03
Han tenido mala suerte	2,33	1,29	1,87	1,02
Son los responsables	3,73 _a	1,57	5,18	1,47

Nota: Cuanto mayor es la puntuación, mayor es el grado de acuerdo (Escala 1 a 7). Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0,05$.

En resumen, hemos encontrado una vez más que el incumplimiento generalizado de la norma causa el favoritismo. Además, en esta ocasión la norma era explícita y podía cumplirse, y los sujetos atribuyeron el incumplimiento de los jugadores a causas internas (i.e., falta de esfuerzo). Con respecto a las críticas que reivindican la necesidad de que el incumplimiento sea voluntario para que pueda ser considerado como un caso de transgresión, ya indicamos anteriormente que esta crítica no afecta a la lógica de nuestra análisis, pero consideramos que estos resultados despejan cualquier duda que pueda despertar este tipo de consideraciones.

No obstante, para estar completamente seguros de que el incumplimiento generalizado de la norma es el factor clave que determina el favoritismo, nos queda por demostrar que dicho favoritismo no tiene lugar cuando la norma se cumple. Precisamente, este es el objetivo del siguiente estudio.

6.2.4.2 Estudio 5: "Norma Cumplida"

El propósito de estudio fue comprobar si los sujetos favorecen en una situación que es muy similar a la de anteriores estudios en sus características externas (i.e., juzgar el rendimiento de cuatro jugadores) pero radicalmente distinta en su significado teórico: en esta ocasión los sujetos no se encuentran con una transgresión generalizada, es decir, una porción significativa de los jugadores cumplen la norma.

En este estudio los jugadores A y B cumplieron la norma, cometiendo tan sólo 2 errores; mientras que los jugadores C y D cometieron 3 y 4 errores, respectivamente. Como en los estudios anteriores, los jueces evalúan el rendimiento de estos jugadores a través de las hojas de respuesta y, como en los estudios anteriores, en una de las condiciones la hoja C está firmada por un conocido del juez. Además, esta hoja presenta uno de los peores rendimientos.

A pesar de que el procedimiento fue idéntico, las diferencias en rendimiento no permiten comparar las condiciones de los dos estudios, y por esta razón los presentamos por separado.

6.2.4.2.1 Participantes:

Un total de 32 sujetos participaron en este estudio: 16 sujetos en la condición "Conocido" (7 hombres y 9 mujeres con una media de edad de 20,8 años) y otros 16 sujetos (8 hombres y 8 mujeres con una media de edad de 21,2 años) en la condición "Desconocido". Ningún sujeto manifestó dudas o sospechas sobre el desarrollo del experimento.

6.2.4.2.2 Resultados del Estudio 5

Como en el estudio anterior, se pidió a los sujetos que establecieran qué cantidad de dinero quitaban por error a cada jugador. Dado que en esta ocasión no existía transgresión generalizada (i.e., dos de los cuatro jugadores cumplían la norma), nuestra hipótesis era que no habría ningún tipo de favoritismo.

Los sujetos de la condición "Cumplida-Conocido" decidieron aplicar al jugador C una sanción media de -153,29 pesetas por cada error ($s=60,80$). Como esperábamos, la sanción que aplicaron los sujetos de la condición "Cumplida-Desconocida" fue casi idéntica: -155,31 pesetas por error ($s=56,23$). En la Tabla 6.6 presentamos las sanciones medias asignadas a cada jugador.

Tabla 6.6. Medias de la "sanción por palabra" asignada a cada jugador a través de las dos condiciones.

Condiciones	Jugadores				
	N	A	B	C*	D
Cumplida-Conocido	16	-128,87	-130,43	-153,29	-157,68
Cumplida-Desconocido	16	-131,09	-134,84	-155,31	-150,78

Nota: Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0.05$. En la primera condición el jugador 3 era un conocido del sujeto.

Tampoco hubo diferencias entre las condiciones con respecto a la segunda variable dependiente (i.e., seleccionar a dos jugadores para que participaran en otra tarea en la que podían obtener mucho más dinero): 5 sujetos de la condición "Cumplida-

Conocido" y 3 de la "Cumplida-Desconocido" seleccionaron al jugador C ($p= 0,50$; de acuerdo con la Prueba de Probabilidad Exacta de Fisher).

Con respecto a las tres preguntas que se incluyeron en el cuestionario (ver Tabla 6.7), los sujetos de las dos condiciones percibieron que los jugadores eran los responsables de su rendimiento.

Tabla 6.7. Medias y desviaciones típicas de la opinión de los sujetos sobre el comportamiento de los jugadores.

	Condiciones			
	Cumplida conocido		Cumplida desconocido	
	M	s	M	s
Se han esforzado	4,71	1,32	4,06	1,53
Han tenido mala suerte	3,00	1,24	2,93	1,09
Son los responsables	5,35 _a	1,73	6,13	1,12

Nota: Cuanto mayor es la puntuación, mayor es el grado de acuerdo (Escala 1 a 7). Las comparaciones de las medias que llevan subíndices distintos a través de las filas han obtenido una $p < 0.05$.

En definitiva, el consistente patrón de resultados obtenido a lo largo de estos cinco estudios demuestra que cuando una autoridad tiene que imponer una norma que de hecho no es cumplida por la mayoría de las personas, se encuentra ante una situación que le permite, e incluso le exige, imponer dicha norma en base a ciertos criterios personales. En otras palabras, la variable que ha desatado el favoritismo no ha sido la mera presencia de un conocido del juez entre las personas que participaban en este tipo de situaciones, sino la mera presencia de una norma que se incumplía sistemáticamente.

CAPITULO 7

ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS

7.1 Introducción

A los españoles no nos suele costar mucho trabajo recordar anécdotas sobre normas que nadie suele cumplir. Nuestra realidad cotidiana está repleta de este tipo de ejemplos que abarcan desde carreras universitarias que ningún estudiante finaliza en los años convenidos (Fernández-Dols, Adarves, y Oceja, 1997) hasta normas de tráfico que son constantemente vulneradas por todos los conductores (ver capítulo 5). Desafortunadamente, estos casos pueden traspasar su carácter anecdótico para convertirse en el germen de problemas mucho más graves.

Como ya hemos expuesto en repetidas ocasiones a lo largo de este trabajo, según el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993) una norma que es sistemáticamente incumplida provoca una serie de efectos que van más allá de la simple transgresión. Bajo estas circunstancias todos podemos convertirnos en víctimas: las autoridades que tienen la responsabilidad de administrar la norma y las personas que deberían cumplirla. Los primeros sufrirán un considerable desprestigio (ver capítulo 4) y los segundos observarán que se favorece a unas personas en detrimento de otras (ver capítulo 6). Además, el incumplimiento generalizado de una norma provocará una relajación de todo el sistema normativo; esta relajación suele traducirse en una actitud de tolerancia hacia ciertas conductas "fraudulentas" relacionadas con la norma e incluso hacia otras conductas irregulares que no tienen nada que ver con la norma incumplida (ver capítulo 6). En definitiva, el principal problema de que exista el límite de velocidad no es precisamente que la mayoría de las personas conduzcan por encima de los 120 km/hora.

Sin embargo, estas normas continúan existiendo. Las autoridades insisten en mantener la ilusión de que se cumplen, y los ciudadanos seguimos sin cumplirlas. Una de las consecuencias lógicas de esta situación podría ser que, tarde o temprano, surgiera un movimiento de protesta social, pero los hechos no parecen apuntar en esa dirección. Lo que suele observarse, más bien, es que los ciudadanos desarrollan sus propias estrategias para adaptarse a este tipo de situaciones. En términos abstractos, estas estrategias tienen un doble objetivo: no sufrir las consecuencias negativas que se derivan del

incumplimiento sistemático y, a ser posible, disfrutar de las consecuencias "positivas". En otras palabras, una norma sistemáticamente incumplida produce efectos que son perversos para el colectivo en su conjunto, pero que pueden llegar a ser muy beneficiosos para un individuo concreto (p.ej., evitar las multas de tráfico).

Todos los ciudadanos tenemos una idea intuitiva sobre qué tipo de estrategia puede ser la más adaptativa para no vernos perjudicados por esta clase de contextos normativos. En este sentido, dedicaremos la segunda parte del capítulo a exponer con detalle la investigación que hemos realizado sobre la figura del *conocido*. Como veremos más adelante, esta figura resulta especialmente relevante para todo aquel que esté interesado en el funcionamiento cotidiano de la sociedad española. De hecho, en relación con las normas sistemáticamente incumplidas, consideramos que en nuestro país "tener un conocido en" o "ser conocido de" es la estrategia por excelencia, es decir, aquella a la que recurrimos siempre que no queremos sufrir los efectos perversos de este tipo de normas. No obstante, dejaremos para más adelante el análisis de este fenómeno.

En esta primera parte no vamos a tratar el estudio de ninguna estrategia en concreto, sino que vamos a analizar cómo es percibida aquella persona que, de una forma u otra, ha conseguido salir beneficiado de una situación que estaba regulada por una norma incumplida.

De acuerdo con el modelo de Fernández-Dols (1992, 1993), en los grupos que sufren una o varias "normas perversas", los individuos que son capaces de superar dicho contexto normativo (i.e., aquellos que evitan las sanciones negativas o consiguen las recompensas) serán percibidos de una forma peculiar, caracterizada por cierto grado de desaprobación y una relativa atribución de poder (i.e., un personaje "malo y poderoso").

Los datos que contrastan esta hipótesis se obtuvieron a través de los tres estudios que dan forma a nuestra investigación sobre las percepciones provocadas por distintos contextos normativos (ver capítulos 4 y 5). Como se recordará, para realizar esta investigación se diseñaron una serie de casos en los que se relataban distintas situaciones

normativas. En un caso la norma era cumplida y la autoridad la imponía de forma adecuada. En otro caso la norma también era cumplida pero la autoridad cometía claras injusticias. Finalmente, en el caso que más nos interesaba la norma era incumplida sistemáticamente pero la autoridad tuvo que imponerla de todos modos. En todos estos casos aparecían tres personajes: el juez que administra las recompensas, el "ladrón" que comete una transgresión ajena a la norma del juego y, finalmente, el "ganador" que recibe la recompensa final.

En este capítulo, por tanto, expondremos los resultados que hacen referencia a cómo fue percibido el personaje que recibe la recompensa final, y cómo influyó sobre esta percepción el tipo de norma que regulaba la situación. Como se recordará, se diseñaron tres contextos normativos. En el primero este personaje recibía la recompensa de una forma justa, ya que era quien había acertado mayor número de palabras (i.e., la norma del juego). En el segundo caso, aunque había otro jugador que acertaba mayor número de palabras, nuestro personaje recibía la recompensa de una forma injusta. Finalmente, en el tercer caso ningún jugador cumplía la norma, pero el juez decidía darle la recompensa a este personaje (a partir de ahora el "ganador"¹).

En el capítulo 4 de este trabajo se ofrece una descripción completa y detallada del método de estos tres estudios. Por lo tanto, en el presente capítulo nos limitaremos a exponer los resultados que hacen referencia al personaje que gana la recompensa y las conclusiones que hemos obtenido a través de ellos. En la Tabla 7.1 se presenta el número de sujetos que participaron en cada una de las quince condiciones que contiene esta investigación.

¹ Esta denominación se utiliza con propósitos ilustrativos. En ningún momento del estudio se describe al personaje en estos términos. Concretamente, éste fue descrito como el sujeto 2.

Tabla 7.1. Número de sujetos (N= 356) que participaron en las distintas condiciones que forman parte de los Estudios sobre "Percepción de personajes".

	Estudio 1	Estudio 2		Estudio 3	
	Sin variantes	3/8	8/8	Azar	Diseño
Norma cumplida Justa	35	22	24	23	24
Norma cumplida Injusta	28	19	20	20	21
Norma incumplida Perversa	37	19	21	22	21

7.1.1 Resultados del Estudio 1. Valoración del Ganador (Oceja y Fernández-Dols, 1992)²

De acuerdo con nuestra hipótesis, las personas que consiguen salir beneficiados de un contexto normativo perverso serán percibidos con cierto grado de desaprobación pero, al mismo tiempo, se les atribuirá cierto grado de poder. En nuestro experimento esta hipótesis se reflejará a través de las reacciones afectivas que despierta el "ganador" (i.e., el personaje que representa al jugador que gana la recompensa). Concretamente, esperamos que los sujetos que leyeron la versión de la condición "Perversa" (i.e., norma incumplida: nadie acierta la definición de ninguna palabra) perciban el "ganador" en términos de "malo" y "poderoso", es decir, que indiquen puntuaciones negativas en Evaluación y positivas en Potencia. Además, este tipo de percepción (i.e., "malo" y "poderoso") también quedará reflejada a través de las comparaciones con las otras dos condiciones en las dos dimensiones del Diferencial Semántico. Es decir, esperamos que en Evaluación el "ganador" de la versión "perversa" reciba una puntuación significativamente menor a la del "ganador" de la versión "Justa" pero, por otra parte, muy similar a la del "ganador" de la versión "Injusta". En cuanto a Potencia, esperamos obtener el patrón inverso: una

² Oceja y Fernández-Dols (92) El reconocimiento de la norma perversa y sus consecuencias en los juicios de las personas. *Revista de Psicología Social*, vol. 7, 227-240.

valoración muy similar a la que recibe el "ganador" en la condición "Justa" pero, por otra parte, significativamente superior a la de la condición "Injusta".

En la tabla 7.2 se presentan las medias de las puntuaciones en las dimensiones de Evaluación y Potencia para el personaje que gana la recompensa. Como puede verse, en general los sujetos percibieron al "ganador" en términos positivos. Con respecto a la dimensión de Evaluación, el "ganador" de la condición "Perversa" (i.e., incumplimiento sistemático) recibió una puntuación que fue muy similar a la del "ganador" de la condición Injusto, pero significativamente inferior a la del "ganador" de la condición Justo ($t(70) = 3,00$; $p < 0,05$).

En cuanto a las puntuaciones en Potencia, el patrón de resultados fue muy diferente. En esta ocasión el "ganador" de la condición "Perversa" recibió una puntuación significativamente superior que la del "ganador" de la condición "Injusta" ($t(63) = 1,67$; $p < 0,05$ a una cola), y muy similar a la del "ganador" de la condición Justo.

Tabla 7.2. Medias de las puntuaciones en Evaluación y Potencia. (Ganador).

	Evaluación M	Potencia M
Justa	0,90 _a	0,68 _b
Perversa	0,24 _b	0,56 _b
Injusta	0,11 _b	0,18 _a

En resumen, cuando se presta atención a las valoraciones que recibió el "ganador" a través de las distintas condiciones, se puede observar que los resultados confirmaron nuestra hipótesis. En términos de Evaluación (i.e., desaprobación), el personaje que salía beneficiado del contexto "perverso" recibió una valoración muy similar a la del jugador que conseguía la recompensa de una forma "injusta"; y ambos fueron peor valorados que el que ganaba la recompensa de una forma "justa". En cambio, en términos de Potencia, el

ganador de la situación “perversa” fue valorado tan positivamente como el de la situación “justa”, y significativamente mejor que el de la situación “injusta”.

Ahora bien, con respecto a la reacción que provocan este tipo de personas que salen beneficiadas de una situación regulada por una norma incumplida, comenzamos este estudio haciendo referencia a una percepción que podría caracterizarse en términos de “malo” y “poderoso”. Efectivamente, nuestros resultados (reacción afectiva) apoyaron la caracterización de este tipo de personas como relativamente “poderosas”; sin embargo no mostraron la desaprobación que esperábamos que provocara este tipo de personas: el “ganador” recibió una puntuación ligeramente positiva en Evaluación.

A continuación exponemos los resultados de otros estudios que añaden nuevos datos sobre cómo pueden ser caracterizados las personas que desarrollan este tipo de rol: el favorecido en un contexto normativo “perverso”.

7.1.2 Resultados del Estudio 2. Valoración del Ganador y Distribución de recompensas

Este estudio se componía de seis condiciones que se derivan de un diseño factorial con dos factores (ver capítulos 4 y 5). El primer factor tenía tres niveles y se refería al tipo de norma que regula el juego y al comportamiento de la autoridad que la impone (i.e., el juez), es decir, contiene los conocidos niveles “Justa”, “Perversa” e “Injusta”. El segundo factor tenía dos niveles y hacía referencia a cómo se distribuyeron las recompensas: el juez decidía que el concursante ganador había acertado 3 de las 8 palabras en juego (i.e., nivel 3/8) o que había acertado todas las palabras (i.e., nivel 8/8).

En el capítulo 4 presentamos los resultados relativos al juez y en el capítulo 5 los relativos a un jugador que cometía una transgresión. En esta ocasión expondremos los resultados relativos al jugador que gana la recompensa, teniendo en cuenta dos tipos de

circunstancias: el contexto normativo y el número de recompensas que recibe (i.e., 3 de 8 vs. 8 de 8).

Una vez más comenzamos analizando en qué medida las respuestas que indicaron los sujetos a través de Diferencial Semántico reflejaban las dimensiones que pretendíamos medir. Por este motivo realizamos un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax sobre los cuatro primeros factores³. El porcentaje de varianza explicado por estos factores fue igual a 64,8%, y el patrón de los pesos factoriales de los distintos pares de adjetivos fue coherente con respecto a las dimensiones que pretendíamos medir. Concretamente, los tres pares de adjetivos de la dimensión Evaluación obtuvieron pesos mayores que 0,30 en el segundo factor: 0,80 para "agradable-desagradable", 0,83 para "simpática-antipática" y 0,33 para "sugestiva-desalentadora". En cuanto a la dimensión de Potencia, los tres pares de adjetivos que representaban esta medida presentaron pesos mayores que 0,20 en el tercer factor: 0,80 para "grande-pequeña", 0,59 para "estable-inestable" y 0,21 para "fuerte-debil". En el anexo 3.1 se pueden observar todos los pesos factoriales arrojados por este análisis.

El ANOVA que realizamos sobre las puntuaciones en Evaluación reveló efectos principales del factor "Norma" ($F(2,117)= 3,33$; $p < ,05$) y una interacción, a nivel de tendencia, entre este factor y el factor "Recompensa" ($F(2,117)= 2,39$; $p < ,10$). Esta interacción se explica por un resultado muy interesante: el "ganador" de la condiciones "Perversa" fue mejor valorado cuando la distribución de recompensas le era más favorable ("Perversa-3/8" vs "Perversa-8/8"; $t(37)=1,79$; $p < 0,04$ a una cola). Este efecto no se dio en los otros contextos normativos. De hecho, tanto en el contexto "Justo" como en el "Injusto" aparece la tendencia contraria: cuanto más le favorece la aplicación de recompensas menor es la puntuación en Evaluación (ver tabla 7.3).

³ En su origen, el Diferencial Semántico que utilizamos fue diseñado para medir cuatro dimensiones: Evaluación, Actividad, Potencia y Control (Corraliza, 1987).

De este modo, cuando la distribución de recompensas no fue extrema (ver columna 3/8), el "ganador" de la condición "Justa" fue el mejor valorado ($t(39)=3,07$ y $t(38)=2,07$; $p < 0,05$; para la comparación con la "Perversa" y la "Injusta", respectivamente). En cambio, cuando esta distribución fue extrema (ver columna 8/8), el mejor valorado fue el "ganador" de la condición "Perversa", que se diferenció, a nivel de tendencia, del "ganador" injusto ($t(38)=1,66$; $p < 0,06$ a una cola).

Tabla 7.3. Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones. (Ganador).

	Evaluación				Potencia			
	3 de 8		8 de 8		3 de 8		8 de 8	
	M	s	M	s	M	s	M	s
Justa	,77 _a	0,79	,36 _{ab}	0,87	,56 _a	0,70	,71 _a	0,67
Perversa	,04 _*	0,73	,47 _a	0,77	,16 _b	0,80	,32 _b	0,65
Injusta	,17	1,06	-,07 _b	1,21	,26 _{ab}	0,95	-,40 _c	0,93

La escala iba de 3 a 3.
Las medias de una misma columna con subíndices distintos presentaron diferencias significativas.
Las medias de una misma fila con asterisco (*) presentaron diferencias significativas

En cuanto a las puntuaciones en Potencia, el patrón de resultados fue similar al anterior. Cuando la distribución de recompensas no fue extrema (columna 3/8), el "ganador" de la condición "Perversa" recibió una valoración similar a la de la condición "Injusta" e inferior a la de la condición "Justa" ($t(39)=1,71$, $p < 0,05$ a una cola). En cambio, cuando la distribución de recompensas favorecía claramente al "ganador" (columna 8/8), la valoración que recibió este personaje en la condición "Perversa" fue significativamente superior a la que recibió en la condición "Injusta" ($t(37)=2,76$; $p < 0,01$). De nuevo el ANOVA reveló efectos principales del factor "Norma" ($F(2,116)=8,91$; $p < ,0001$) y una interacción significativa entre los factores "Norma" y "Recompensa" ($F(2,116)=3,45$; $p < ,05$)⁴.

En resumen, cuando la distribución de las recompensas no es extrema (i.e., 3 de 8), el personaje que sale "ganando" de una situación "perversa" es percibido en términos

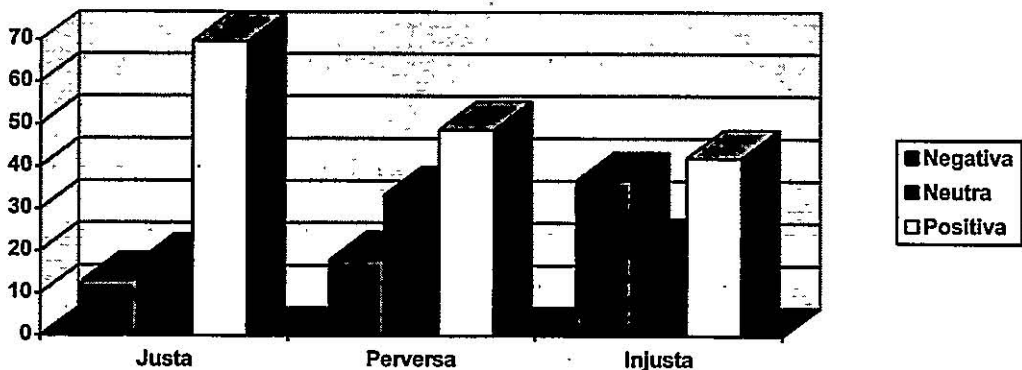
⁴ El efecto de la interacción se explica principalmente por la diferencia entre las condiciones "Injusta-3/8" e "Injusta-8/8" ($t(36)=2,15$; $p < 0,05$).

muy similares al personaje que gana de forma "injusta". En cambio, cuando la distribución de recompensas es extrema (i.e., 8 de 8) el "ganador" de la situación "perversa" es percibido en términos muy similares al personaje que gana de una forma "justa". Más adelante comentaremos las posibles implicaciones de este resultado.

Siguiendo la misma lógica de análisis que presentamos en los capítulos 4 y 5, se analizaron las distribuciones de las respuestas de los sujetos de cada condición separando las puntuaciones positivas, neutras y negativas de cada dimensión (i.e., Evaluación y Potencia).

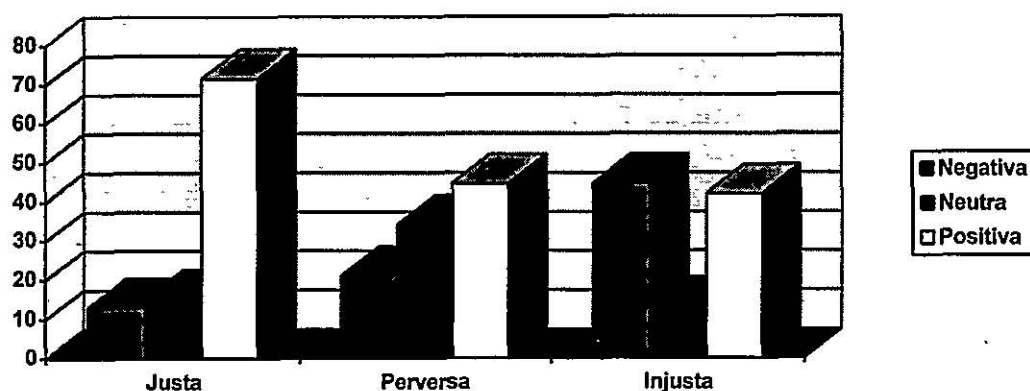
En la Figura 7.1 se presentan las distribuciones correspondientes a la dimensión de Evaluación. Como ya comentamos, este personaje fue valorado positivamente en todas las condiciones. Ahora bien, como puede verse, esta valoración fue más acusada en las condiciones "Justa" (69,6% de los sujetos indicaron puntuaciones positivas) que en las "Perversa" (48,7%) e "Injusta" (42,1%). Por otra parte, un considerable porcentaje de los sujetos de las condiciones "Injusta" mostró puntuaciones negativas (36,8%); mientras que en las otras dos condiciones este porcentaje fue muy bajo (13% en las "Justa" y 17,9% en las "Perversa"). Las tres distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4)=11,44$; $p < 0,05$).

Figura 7.1. Distribuciones de las puntuaciones en Evaluación (porcentajes) (Ganador).



La figura 7.2 muestra las distribuciones en las puntuaciones de Potencia. Como puede observarse, la mayoría de los sujetos de las condiciones "Justa" (71,7%) y "Perversa" (44,7%) indicaron puntuaciones positivas para este personaje. En las condiciones "Injusta", en cambio, hubo una clara polarización entre los sujetos, con un 44,7% que indicaron una puntuación positiva y un 42,1% una puntuación negativa. En conjunto, las tres distribuciones fueron significativamente diferentes ($X^2(4) = 18,02$; $p < 0,005$).

Figura 7.2. Distribuciones de las puntuaciones en Potencia. (porcentaje) (Ganador).



En definitiva, en este estudio hemos obtenido un conjunto de resultados que matizan nuestra hipótesis inicial y añaden nuevas consideraciones a la percepción de las personas que desarrollan un interesante rol (i.e., el miembro favorecido) dentro del grupo que sufre una situación normativa perversa.

En la misma línea que los resultados del estudio anterior (Estudio 1), y matizando nuestra hipótesis inicial, la percepción del personaje que desarrolla este rol se caracteriza por una valoración relativamente positiva, tanto en términos de Evaluación como de Potencia.

Además, en este estudio hemos obtenido unos resultados que añaden un nuevo matiz: este personaje es mejor valorado cuanto mayor es el beneficio que consigue. De hecho, en el Estudio 1, donde nos encontramos por primera vez con esta caracterización

positiva, el "ganador" de la situación perversa recibía todas las recompensas posibles: 8 de 8 palabras. Las implicaciones de este resultado, que comentaremos más adelante, pueden ser muy interesantes.

7.1.3 Resultados del Estudio 3. Percepción del Jugador (y Responsabilidad de la Autoridad)

Este estudio estaba compuesto por seis condiciones que se derivan de un diseño factorial con dos factores (ver capítulo 4). El primer factor, que se ha mantenido a lo largo de los tres estudios, tenía tres niveles: "Justa", "Perversa" e "Injusta". El segundo factor, con dos niveles, se refería al grado de relación que existe entre la norma y la autoridad (i.e., el juez), es decir, en uno de los niveles el juez era elegido al azar y se limitaba a administrar las saciones (i.e., "Azar") y en el otro nivel el juez había diseñado la norma del juego y también administraba las sanciones.

Esta manipulación experimental se realizó principalmente para analizar su influencia sobre la percepción de la autoridad que imponía la norma (ver capítulo 4). No obstante, el personaje del "ganador" aparecía en todas las historias que presentamos a los sujetos de las distintas condiciones. Por lo tanto, en esta ocasión expondremos los resultados relativos al jugador que gana la recompensa, teniendo en cuenta el contexto normativo y la relación que existe entre la autoridad y la norma (i.e., "diseña" la norma y administra recompensas vs. sólo administra recompensas).

Con respecto a los resultados del análisis factorial (componentes principales con rotación varimax sobre los cuatro primeros factores) que realizamos sobre las respuestas de los sujetos en el Diferencial Semántico, el porcentaje de varianza explicado por estos factores fue igual a 67,8%, y el patrón de los pesos factoriales de los distintos pares de adjetivos fue coherente con respecto a las dimensiones que pretendíamos medir.

Concretamente, los tres pares de adjetivos de la dimensión Evaluación obtuvieron pesos mayores que 0,20 en el tercer factor: 0,83 para "agradable-desagradable", 0,81 para "simpática-antipática" y 0,21 para "sugestiva-desalentadora". En cuanto a la dimensión de Potencia, los tres pares de adjetivos que representaban esta medida presentaron pesos mayores que 0,30 en el tercer factor: 0,87 para "grande-pequeña", 0,63 para "fuerte-debil" y 0,31 para "estable-inestable". En el anexo 3.2 se pueden observar todos los pesos factoriales arrojados por este análisis.

Como se puede observar en la tabla 7.4, con respecto a las puntuaciones en Evaluación, los sujetos de las dos condiciones relativas al contexto Perverso percibieron al "ganador" en términos neutros. Esta valoración fue significativamente menor que la que dieron a este personaje los sujetos de la condición "Justa" (Azar: $t(43)=2,25$; $p < 0,05$ y Diseño: $t(41)=1,62$; $p < 0,06$ a una cola), y muy similar a la de los sujetos de las condiciones "Injusta" ($t(39)=0,67$; $p > 0,5$). El ANOVA mostró efectos significativos del factor "Norma" ($F(2,122)=3,33$ $p < ,05$).

Las puntuaciones de Potencia fueron, más interesantes. Cuando prestamos atención a las condiciones donde la autoridad había sido elegida al azar entre los jugadores y se limitaba a administrar las sanciones (ver columna "Azar"), el "ganador" mejor valorado fue el de la condición "Justa": significativamente mejor que los de las condiciones "Perversa" ($t(43)=2,25$; $p < 0,05$) e "Injusta" ($t(40)=2,25$; $p < 0,05$). En cambio, cuando este personaje recibe la recompensa de una autoridad mucho más formal (i.e., el diseñador del juego) las diferencias desaparecen, y todos los "ganadores" son valorados en términos positivos. El ANOVA volvió a mostrar efectos significativos del factor "Norma" ($F(2,123)=3,18$ $p < ,05$).

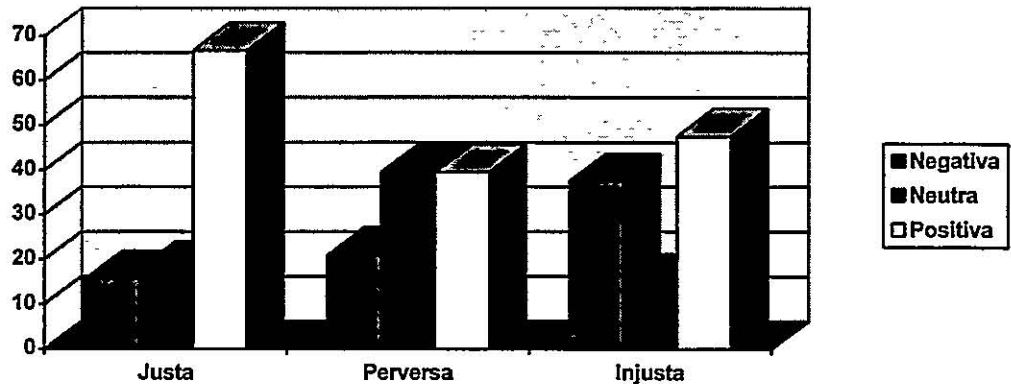
Tabla 7.4. Medias y desviaciones típicas de Evaluación y Potencia a través de las condiciones. (Ganador).

	Evaluación				Potencia			
	Azar		Diseño		Azar		Diseño	
	M	s	M	s	M	s	M	s
Justa	,75 _a	0,98	,52	0,66	,91 _a	0,70	,48	1,05
Perversa	,09	0,98	,05 _b	1,09	,15	0,96	,36	1,03
Injusta	,00	1,18	,30 _{ab}	1,46	,05	0,93	,35	1,30

Nota: La escala iba desde -3 a 3. En una misma columna, las medias con subíndices distintos son significativamente diferentes, $p < 0,05$.

Como en el estudio anterior, se analizaron las distribuciones de las puntuaciones en Evaluación y Potencia. En la figura 7.3 se presentan las distribuciones de las puntuaciones en Evaluación. Como cabía esperar, la mayoría de los sujetos de las condiciones "Justa" indicaron puntuaciones positivas (66,7%); mientras que el mayor porcentaje de respuestas negativas se dio entre los sujetos de las condiciones "Injusta" (37,5%). Por otra parte, en el caso de las condiciones "Perversa" hubo un considerable porcentaje de respuestas neutras (39,5%). En cualquier caso, las tres distribuciones mostraron diferencias significativas ($X^2(4)= 14,16$; $p < 0,005$).

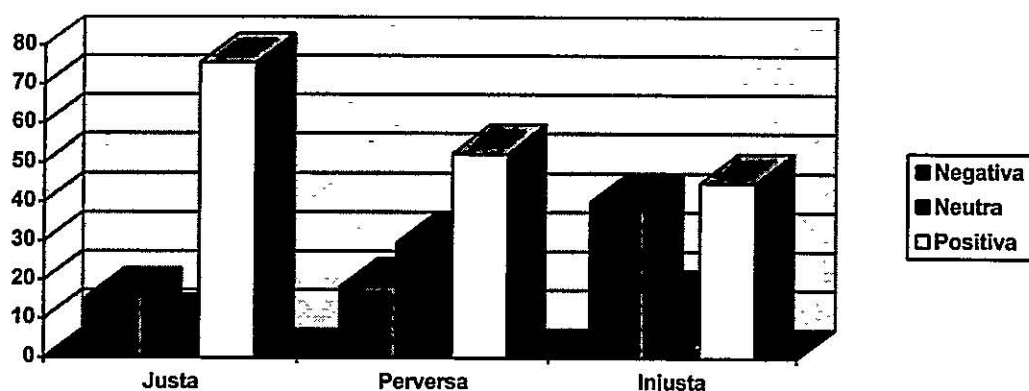
Figura 7.3. Evaluación (Ganador).



El análisis de las distribuciones de Potencia arrojó algunos resultados muy interesantes. La distribución de las condiciones "Perversa" mostró diferencias significativas con las otras dos condiciones. Ahora bien, estas diferencias se debieron a

razones muy distintas. La diferencia con las condiciones "Justa" ($X^2(2) = 6,94$; $p < 0,05$) se encuentra en el porcentaje de sujetos que indicó puntuaciones positivas: un 75,6% en las "Justa" frente a un 53,3% en las "Perversa". En cambio, la diferencia con las condiciones "Injusta" ($X^2(2) = 5,67$; $p = 0,05$) se encuentran en el porcentaje de sujetos que indicó puntuaciones negativas: un 40% en las "Injusta" y sólo un 18,2% en las "Perversa" (ver figura 7.4).

Figura 7.4. Potencia (Ganador).



En resumen, en términos globales, de nuevo hemos obtenido una caracterización positiva para el personaje que sale ganando de una situación normativa perversa. Ahora bien, en esta ocasión la valoración en términos de Evaluación fue menos positiva que en los estudios anteriores (debido principalmente al alto porcentaje de sujetos de las condiciones "Perversa") que indicaron una puntuación neutra: 39,5%). En cuanto al poder que se le atribuía a este personaje a través de los distintos contextos normativos, el "ganador" del contexto "perverso" fue percibido con ciertas connotaciones de poder (diferenciándose en términos generales del "ganador injusto"), aunque en esta ocasión la valoración resultó menos acentuada.

7.1.4 Conclusiones

7.1.4.1 Valoración del ganador: Análisis general

De acuerdo con nuestra hipótesis inicial, en los grupos que sufren una o varias normas perversas, los individuos capaces de superar las sanciones derivadas de dichas normas adoptan un rol característico, con connotaciones negativas pero con un alto poder (Fernández-Dols y Oceja, 1994). Los resultados que hemos obtenido a lo largo de los tres estudios recién comentados corrigen, matizan y apoyan esta hipótesis inicial.

Con respecto a los resultados que corrigen nuestra hipótesis inicial, el personaje que salía favorecido en los distintos contextos normativos por lo general no presentó connotaciones negativas, sino que fue percibido en términos ligeramente positivos: sólo los sujetos de una condición (de un total de 15) indicaron una puntuación media de signo negativo. Por lo tanto, en términos generales salir favorecido de una situación es valorado positivamente.

En este contexto, nuestra principal variable independiente (i.e. tipo de situación normativa) pone de manifiesto algunos efectos muy interesantes que están línea con nuestra hipótesis inicial.

En primer lugar, con respecto a las puntuaciones en Evaluación, el “ganador” mejor valorado a lo largo de los tres estudios fue el de las condiciones “Justa”, mientras que los “ganadores” de las distintas condiciones “Perversa” e “Injusta” apenas presentaron diferencias significativas. En segundo lugar, y tal como esperábamos, en los tres estudios las connotaciones de poder de los “ganadores” de la situación “perversa” fueron superiores al las de los “ganadores injusto”. Finalmente, el personaje que salió favorecido de una situación “perversa” fue mejor percibido cuanto mayor era el beneficio que hubiera obtenido: sólo cuando conseguía las 8 recompensas en juego era mejor valorado que el

“ganador injusto” e igual que el “justo”; mientras que en la situación “injusta” ocurría lo contrario: a mayor beneficio peor valoración.

En definitiva, de acuerdo con nuestros resultados, los individuos capaces de salir beneficiados de una situación regulada por una norma que se incumple sistemáticamente reciben una relativa valoración positiva, caracterizada principalmente por la atribución de cierto grado de poder.

7.1.4.2 La otra cara de la tolerancia a la transgresión

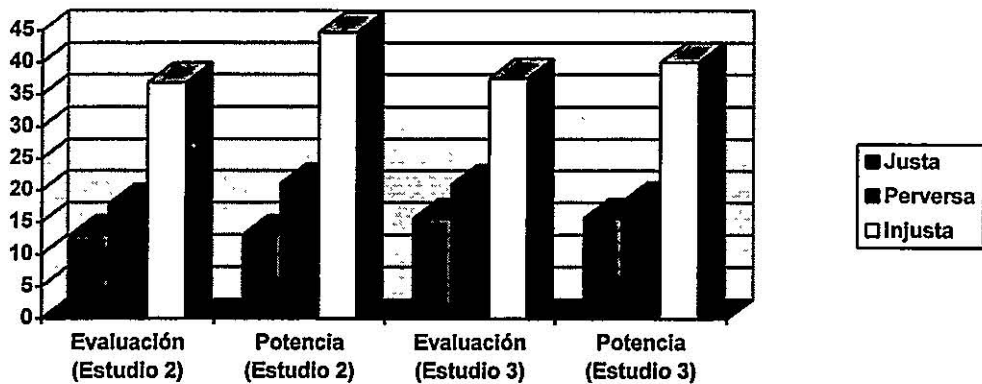
La caracterización de este rol (i.e., favorecido en una situación perversa) se obtiene principalmente a través de la comparación con el “ganador” de la situación injusta; tanto por sus similitudes como por sus diferencias. En este sentido, obtuvimos otro resultado que consideramos que puede tener implicaciones muy interesantes: muchas personas reaccionaron negativamente ante el personaje que salió favorecido de forma injusta; en cambio, pocas personas mostraron esta reacción negativa ante el personaje que salió favorecido de una situación donde previamente existía un incumplimiento generalizado.

En otro apartado de este trabajo se demostró que el incumplimiento generalizado puede provocar una tolerancia generalizada hacia conductas irregulares. Estas conductas suelen atentar contra el buen funcionamiento de todo el sistema normativo, y abarcan desde pequeñas acciones fraudulentas (p.ej., perdonar sanciones) hasta claras transgresiones normativas (p.ej., robar). Como se recordará, para denominar este efecto perverso de las normas incumplidas utilizamos el término de “Tolerancia a la transgresión”.

Consideramos que el resultado que hemos expuesto en este capítulo representa, en cierto sentido, la cara amable de la “Tolerancia a la transgresión”. En primer lugar, los sujetos no sólo toleraron al personaje “ganador” del contexto perverso, sino que lo

valoraron en términos relativamente positivos⁵. En segundo lugar, los sujetos no estaban observando a un personaje que había realizado una conducta negativa, sino a un personaje que en una determinada situación había obtenido un resultado positivo.

Figura 7.5. Porcentaje de puntuaciones negativas en los Estudios 2 y 3 (Ganador).



El efecto que tratamos en el capítulo 5 fue la tolerancia hacia conductas "destructivas" (antinormativas), mientras que el efecto que estamos tratando en este capítulo podría entenderse como la relativa aceptación de conductas "creativas" (con resultados positivos) ante situaciones normativas anómalas (ver concepto "innovación" de Merton, 1949).

Ahora bien, con respecto a los contextos "Perverso" e "Injusto", en estos estudios tuvimos el cuidado de no sugerir en ninguno de los casos presentados a los sujetos la estrategia que pudo utilizar el "ganador" para hacerse con la recompensa. Evidentemente, el haber sugerido una estrategia u otra podría haber influido considerablemente en los resultados. Por este motivo preferimos que fueran los propios sujetos quienes imaginaran

⁵ En los estudios 2 y 3 el porcentaje medio de puntuaciones positivas fue igual a 44,1% en Evaluación y 48,5% en Potencia.

qué estrategia se había utilizado. En el siguiente apartado mostramos algunos resultados sobre este tema.

7.1.4.3 ¿ Por qué gana el jugador 2 ?

Comenzabamos este capítulo recordando que el fenómeno que estamos estudiando (i.e., efectos perversos de las normas que son sistemáticamente incumplidas) no sólo apunta a una situación normativa peculiar sino a una realidad que, al menos en la sociedad española, está muy presente en nuestra vida cotidiana.

En este sentido, en otro apartado de este trabajo (ver Conclusiones en capítulo 4) expusimos unos resultados que muestran que los sujetos no tuvieron problemas para identificar la situación "perversa" como una situación verosímil y relativamente común en su vida cotidiana.

Además de esta cuestión sobre la verosimilitud o frecuencia de este tipo de situaciones, el cuestionario que contestaron todos los sujetos al final del experimento de los Estudios 1 y 2 contenía otra pregunta muy relevante para el tema que nos ocupa. Concretamente, se pidió a los sujetos que explicitaran las causas que habían llevado al "jugador 2" a ganar la recompensa. En la tabla 7.5. se presenta un resumen de los datos obtenidos en estos dos estudios.

Como esperábamos, tanto en el Estudio 1 como en el 2 los sujetos de las condiciones "Justa" atribuyeron el resultado del "ganador" a su mayor conocimiento o a su mejor rendimiento, es decir, a los méritos personales de este personaje. En cambio, en las otras dos condiciones, prevalecieron las razones de tipo interpersonal para explicar porqué podría haberse dado este resultado. Concretamente, en los casos del contexto "perverso" el 66% de los sujetos del Estudio 1 y el 49% de los del Estudio 2 mencionaron aspectos relativos a la relación entre la "autoridad" (i.e., el juez) y el "ganador". Esta relación podía ser previa (p.ej., eran amigos, conocidos, etc.) o establecerse durante el

desarrollo de la situación (p.ej., por alguna razón el “ganador” le resultaba atractivo al juez).

Tabla 7.5. Respuestas de los sujetos a la pregunta ¿ Por qué crees que ha ganado el jugador 2?.

	Estudio 1			Estudio 2		
	Justa	Perversa	Injusta	Justa	Perversa	Injusta
Relación explícita (amigo, conocido, etc.)	0%	52%	44%	5%	22%	53%
Rendimiento/Conocimiento	76%	0%	0%	76%	5%	9%
Decisión del Juez	3%	31%	17%	0%	27%	9%
Factores externos (p.ej., suerte)	0%	3%	0%	10%	11%	6%
Factores internos (p.ej., atractivo para el juez)	21%	14%	0%	0%	27%	15%
Otras	0%	0%	31%	10%	8%	9%

Los datos del Estudio 3 son, si cabe, más reveladores. En esta ocasión al final del experimento se pedía a los sujetos que completasen un cuestionario que contenía una serie de preguntas cerradas (ver apéndice 3.4). Concretamente, con respecto al tema que nos ocupa, nos interesan dos preguntas. En la primera se les pidió que indicaran porqué creían que el jugador 2 había ganado la recompensa (ver Tabla 7.6). En la segunda se les pidió que indicaran su grado de acuerdo con unas frases que hacían referencia al posible dominio que ejercía este jugador sobre el juego, los otros jugadores, y el juez (ver Tabla 7.7).

Como puede verse en la Tabla 7.6., cuando se les mostró un conjunto de posibles razones que podían explicar que el jugador 2 hubiera ganado la recompensa, los sujetos de las condiciones “Perversa” mostraron un mayor grado de acuerdo con las razones de tipo interpersonal (i.e., “ser un conocido del juez” y el “atractivo”). Los de la condiciones

“Justa”, en cambio, consideraban que este personaje había ganado por sus méritos personales (i.e., un “buen nivel de conocimiento”).

Tabla 7.6. Grado de acuerdo a la pregunta, ¿por qué crees que ha ganado el jugador 2?

	Justa	Perversa	Injusta
Por su atractivo	2,29	4,93	5,72
Por ser conocido del juez	2,47	5,17	5,80
Por su honestidad	3,58	2,00	1,90
Por suerte	3,88	4,50	3,10
Por su habilidad	4,11	3,75	4,67
Por su conocimiento	6,02	1,95	1,39

En cuanto a la pregunta sobre el grado en que el “ganador” parecía dominar el juego, al juez y a los otros jugadores (ver Tabla 7.7); los sujetos de la condición “Justa” se inclinaron claramente por la primera opción (i.e., “el jugador domina el juego”), mientras que los de la condición “Injusta” pensaron que el “ganador” dominaba a la autoridad. En las condiciones “Perversa”, en cambio, los sujetos no se inclinaron claramente por ninguna opción (la mayor puntuación estuvo en torno al punto neutro: 4,58).

Tabla 7.7. Grado de acuerdo a la pregunta, ¿en qué medida crees que el jugador 2 domina a ...?

	Justa	Perversa	Injusta
Al juez	2,16 _c	4,58 _b	5,51 _a
A los otros	2,98 _a	2,02	2,90 _a
El juego	6,42 _a	3,98	3,51

Consideramos, pues, que la comparación entre el contexto normativo “Injusto” y el “Perverso” resulta especialmente reveladora. En los dos casos los sujetos se inclinaron por razones de tipo interpersonal para explicar que el jugador 2 hubiera salido beneficiado. Sin embargo, sólo los sujetos de la condición “Injusta” creyeron que este jugador ejercía algún dominio sobre la autoridad que imponía la norma (el juez).

¿Cuáles pueden ser, por tanto, las estrategias más adaptativas cuando nos enfrentamos ante una situación que está regulada por una norma que se incumple de forma sistemática? Según los sujetos de nuestros Estudios, esta estrategia consistiría principalmente en establecer una “adecuada” relación con la autoridad. Además, esta relación no tiene por qué implicar dominio sino, más bien, un tipo de vínculo con ciertas connotaciones afectivas: conocido, amigo, atractivo, etc.

Es posible que esta respuesta, por obvia, no despierte el interés del lector hispano. Sin embargo, es precisamente en esta posible obviedad donde puede residir el aspecto más relevante de este resultado. En el siguiente apartado, donde se exponen una serie de estudios sobre una figura típica de las sociedades españolas (i.e., el conocido), trataremos de aclarar nuestra postura.

7.2 La figura del conocido

En las sociedades actuales, o al menos en un gran número de ellas, existe un progresivo proceso de descentralización que consiste en un rápido desarrollo de instituciones de distinto tipo que procuran cubrir las innumerables necesidades de los individuos que conforman dicha sociedad. De este modo, tarde o temprano, todas las personas solemos ser autoridades en unas instituciones y clientes de otras. En un hospital, por ejemplo, los médicos ejercen su autoridad sobre los pacientes y, en alguna medida, sobre aquellas personas que dependen del paciente. Sin embargo, fuera del hospital este médico puede convertirse en el cliente de uno de sus pacientes, que es un agente de policía o una empresaria que ha contratado a uno de sus hijos.

Precisamente este contexto de múltiples relaciones e intercambios puede convertirse en el mejor caldo de cultivo del fenómeno que vamos a analizar a continuación. Supongamos que en una sociedad concreta existen numerosas normas que se incumplen sistemáticamente; como hemos observado (ver capítulo 6), también podemos suponer que en esta situación surgirán toda una serie de arbitrariedades, favoritismos, etc. En el caso de que se den todas estas circunstancias, es muy probable que comience a desarrollarse todo un sistema de intercambio de favores, y que la vida social se convierta en un constante esfuerzo por establecer relaciones “adecuadas” con aquellas personas que, en un momento dado, pueden estar imponiendo estas normas que en realidad nadie cumple. En otras palabras, puesto que los criterios establecidos por la norma no funcionan adecuadamente, será necesario buscar, o crear, otros criterios que nos aseguren el éxito de nuestros propósitos. En este sentido, cuando nos planteamos cuáles pueden ser estos criterios, los resultados de los estudios anteriores parecen apuntar en una dirección muy concreta: criterios interpersonales tales como ser un conocido o amigo de la autoridad que impone la norma.

Por lo tanto, partiendo desde este juego de suposiciones más o menos arriesgadas queríamos llegar al estudio de una figura típica en la sociedad española que, por otra parte, no siempre tiene una fácil traducción a otras culturas: *el conocido*. Según el Diccionario de la Lengua Española, *el conocido es una persona con la que se tiene trato o comunicación pero no amistad*. Consideramos que esta categoría puede tener una relevancia muy especial dentro del funcionamiento de sociedades como la nuestra. El hábito de pasar revista mental de nuestros posibles conocidos cada vez que tenemos que realizar una gestión, generalmente burocrática, es tan común que normalmente no somos conscientes de su peculiaridad.

La prevalencia y la necesidad de conocidos podría interpretarse como un rasgo saludable de sociedades “cálidas” y “amables”. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, cuando esta necesidad y prevalencia se da principalmente en un determinado tipo de contextos, este rasgo puede convertirse en el síntoma de una serie de déficits relacionados

con el sistema normativo. En otras palabras, desde nuestro punto de vista, se puede hablar de la existencia de ciertas “enfermedades normativas” cuando los conocidos resultan especialmente necesarios o beneficiosos en aquellos ámbitos, regulados por normas formales, en los que debería prevalecer los principios de racionalidad y objetividad propios de toda burocracia (i.e., hospitales, ayuntamientos, universidades, etc.). Como se puede suponer, con el término “enfermedades normativas” nos estamos refiriendo a aquellas normas que son sistemáticamente incumplidas.

En esta línea, los siguientes estudios tratan de cubrir dos objetivos. En primer lugar, demostrar un fenómeno que puede parecer obvio: el uso del conocido es un recurso muy valorado en nuestra cultura. En segundo lugar, demostrar que este fenómeno posee una peculiaridad: esta positiva valoración del conocido se circunscribe especialmente a aquellos ámbitos normativos que, en principio, deberían excluir la necesidad de recurrir al conocido.

7.2.1 Estudio 1: La figura del conocido (Fernández-Dols et al., 1994)⁶

7.2.1.1 Método

7.2.1.1.1 Participantes:

Un total de 133 sujetos participaron en el siguiente estudio: 90 españoles con una media de edad de 22,8 años, y 43 británicos con una media de edad de 25,1 años.

⁶ Fernández-Dols, J.M.; Amate, M.; Caballero, A.; Ruiz-Belda, M.A.; Sell, L.; y Oceja, L.V. (1994) Efectos culturales de las normas perversas. *Revista de Psicología Social*, v. 9, 205-211.

7.2.1.1.2 Procedimiento:

En primer lugar, se pidió a tres jueces que escribieran una lista de las actividades que habían tenido que realizar en los últimos diez días. De este modo, se recogió un conjunto de 80 actividades más o menos cotidianas como son la búsqueda de un trabajo, comprar el pan, realizar un examen, etc. A continuación, puesto que un cuestionario de 80 items era excesivamente largo, los items se distribuyeron al azar en tres cuestionarios que comenzaban con las instrucciones presentadas en la Figura 1. Así pues, cada cuestionario contenía un conjunto de distintas actividades de la vida diaria, 27 en dos casos y 26 en uno. Como puede observarse en la Figura 7.6, la tarea de los sujetos consistía en indicar en qué medida consideraban que resultaba beneficioso tener un conocido en el contexto de la actividad planteada. Para ello, cada actividad iba seguida de una escala de 10 puntos cuyos extremos indicaban que podía resultar desde irrelevante (1) hasta extremadamente beneficioso (10).

Figura 7.6. Instrucciones presentadas a los sujetos.

<p>EDAD: SEXO:</p> <p>A continuación te presentamos distintas situaciones o actividades en las que nos vemos implicados cotidianamente.</p> <p>Estamos realizando una investigación en la que queremos saber en qué medida la gente cree que es beneficioso o aconsejable conocer a la persona o personas con las que tenemos que relacionarnos en estas situaciones de la vida diaria.</p> <p>Nos gustaría ahora que nos dijeras en qué medida tú crees que sería beneficioso ser conocido de la persona con la que tenemos que relacionarnos para realizar la actividad que te planteamos.</p> <p>Para ello te pedimos que valores en una escala de 10 puntos cada situación o actividad, en función de si consideras que es extremadamente beneficioso ser conocido de la persona que nos atiende (10) o indiferente (1). Utiliza los números intermedios de la escala para los casos en los que consideres que el grado de beneficio se encuentra entre estos dos valores: indiferente (1) y extremadamente beneficioso (10).</p> <p>GRACIAS POR TU COLABORACION</p>

Cada uno de los tres cuestionarios fue contestado por una muestra de sujetos españoles y otra de sujetos británicos: 30 y 13 para el primer cuestionario, 30 y 14 para el segundo, y 30 y 16 para el tercero.

7.2.1.2 Resultados del Estudio 1

De acuerdo con nuestra hipótesis, los conocidos serán más importantes, en España, en aquellas actividades desarrolladas en el seno de organizaciones formales.

Para comparar ambas muestras, española e inglesa, decidimos ordenar las distintas actividades en dos conjuntos. Por una parte, 35 actividades que estaban reguladas por normas formales, es decir, situaciones que implicaban acuerdos formales como contratos (p.ej., obtener una hipoteca en un banco), o que hacían referencia a relaciones con instituciones o grandes organizaciones (p.ej., conseguir el permiso para visitar un hospital). Por otra parte, 42 actividades cuyo escenario no era de tipo institucional sino encuentros que son informales (p.ej., pedir algo a un vecino) o que se desarrollan en lugares pequeños (p.ej., tomar una copa en un bar). Tres actividades fueron inclasificables de modo que se eliminaron en los análisis.

En primer lugar, se seleccionaron aquellas situaciones que discriminaban en alguna medida entre ambas muestras, es decir, aquellas en las que los sujetos de un país valoraban el carácter beneficioso del conocido de forma significativamente más positiva que los sujetos del otro país. El criterio estadístico empleado fue que se observara una diferencia de medias significativa al menos a nivel de tendencia ($p < 0,20$). Cuarenta actividades -27 clasificadas como informales, 13 como formales- no cumplieron este criterio, mientras que 37 actividades fueron valoradas de forma significativamente distinta por españoles e ingleses. La Tabla 7.8 presenta las 15 actividades informales que discriminaban entre ambas muestras. Estas actividades están separadas en dos conjuntos, en el primero aparecen 9 actividades en las que los sujetos británicos consideran más

beneficioso tener un conocido que los españoles, al menos a nivel de tendencia; en el segundo, 6 actividades informales en las que los conocidos fueron más valorados por los españoles. La Tabla 7.9 presenta la misma información con respecto a 22 situaciones formales que también discriminaban entre ambas muestras. En este caso el resultado es considerablemente distinto: de las 22 actividades, sólo 1 alcanza una media mayor en la muestra inglesa, mientras que en las 21 restantes los sujetos españoles presentan medias significativamente superiores.

Tabla 7.8. Puntuaciones medias de las actividades informales⁷.

	p
Mayores en la muestra inglesa:	
Pedir un cigarro.	$t(41) = -1,98 = 0,05$
Pedir la cuenta en una cafetería.	$t(41) = -1,83 = 0,07$
Preguntar para saber dónde está una dirección.	$t(41) = -2,21 < 0,05^*$
Obtener información sobre un master muy prestigioso.	$t(41) = -1,83 = 0,07$
Conseguir un taxi en hora punta.	$t(42) = -1,37 = 0,17$
Pedir algo a un vecino y conseguirlo.	$t(42) = -1,49 = 0,14$
Participar en una manifestación.	$t(41) = -1,78 = 0,08$
Tomar una copa en un bar.	$t(44) = -1,67 = 0,10$
Contratar a unos buenos pintores que pinten a casa.	$t(44) = -2,61 < 0,05^*$
Mayores en la muestra española:	
Conseguir entradas para un espectáculo muy solicitado.	$t(41) = 1,45 = 0,15$
Conseguir una cita en el dentista a una hora que nos conviene.	$t(42) = 1,48 = 0,14$
Encargar un libro para que nos lo traigan cuando lo necesitamos.	$t(42) = 2,19 < 0,05^*$
Conseguir medicinas urgentemente en una farmacia.	$t(44) = 2,45 < 0,05^*$
Llevar un traje al tinte.	$t(44) = 1,44 = 0,15$
Revisar nuestra vista en un oculista.	$t(44) = 1,61 = 0,11$

⁷ Extraída del estudio de Fernández-Dols, J.M.; Amate, M.; Caballero, A.; Ruiz-Belda, M.A.; Sell, L.; y Oceja, L.V. (1994) Efectos culturales de las normas perversas. *Revista de Psicología Social*, v. 9, 205-211.

Tabla 7.9. Puntuaciones medias de las actividades formales⁸.

	P
Mayores en la muestra inglesa:	
Conseguir información complementaria de un profesor.	$t(41) = -1,58 = 0,12$
Mayores en la muestra española:	
Conseguir una buena búsqueda bibliográfica en una biblioteca.	$t(41) = 2,52 < 0,05^*$
Aprobar un examen.	$t(41) = 4,42 < 0,01^*$
Buscar trabajo.	$t(41) = 2,14 < 0,05^*$
Conseguir una plaza en el colegio en el que queremos llevar a nuestros hijos.	$t(41) = 1,87 = 0,06^*$
Comprar un buen electrodoméstico en buenas condiciones de pago.	$t(41) = 1,87 = 0,06^*$
Conseguir una plaza en un master muy prestigioso.	$t(41) = 1,84 = 0,07$
Conseguir entrar en hospital para visitar a alguien.	$t(41) = 3,62 < 0,01^*$
Obtener un buen destino en la mili.	$t(40) = 3,34 < 0,01^*$
Conseguir que nos cambien la fecha de un billete de avión.	$t(44) = 1,94 = 0,05$
Sacar los libros que nos interesan de una biblioteca pública.	$t(44) = 4,00 < 0,01^*$
Conseguir cita en el médico para algo no grave.	$t(44) = 1,76 = 0,08$
Conseguir que te cambien un abrigo en unos grandes almacenes.	$t(44) = 3,03 < 0,01^*$
Conseguir la concesión de un préstamo hipotecario.	$t(44) = 2,63 < 0,05^*$
Alquilar el coche en las condiciones que necesitamos.	$t(44) = 3,19 < 0,01^*$
Solicitar y conseguir trabajo en una empresa.	$t(44) = 1,70 = 0,09$
Realizar una gestión en el ayuntamiento exitosamente.	$t(44) = 2,13 < 0,05^*$
Obtener una buena atención en el servicio de urgencias de un hospital.	$t(44) = 5,02 < 0,01$
Hacer fotocopias en el servicio de documentación cuando lo necesitamos.	$t(44) = 2,33 < 0,05^*$
Tramitar rápidamente una operación para un familiar en un centro médico.	$t(44) = 7,28 < 0,01^*$
Conseguir que una reclamación por una multa de tráfico sea atendida.	$t(44) = 1,83 = 0,07$
Conseguir una vivienda de protección oficial.	$t(44) = 3,42 < 0,01^*$

En la Tabla 7.10 se resume la distribución de las 77 actividades de acuerdo con el criterio que acabamos de comentar. Como puede verse, los conocidos son especialmente beneficiosos para los españoles en las situaciones formales, mientras que los ingleses valoran a los conocidos en las situaciones informales de forma similar, o incluso superior, que los españoles ($X^2(2) = 19,15; p < 0,01$).

⁸ Extraída del estudio de Fernández-Dols, J.M.; Amate, M.; Caballero, A.; Ruiz-Belda, M.A.; Sell, L.; y Oceja, L.V. (1994) Efectos culturales de las normas perversas. *Revista de Psicología Social*, v. 9, 205-211.

Tabla 7.10. Distribución de las actividades formales e informales.

	Espanoles > Británicos	Espanoles = Británicos	Espanoles < Británicos
Informal	6	27	9
Formal	21	13	1

Estos resultados parecen confirmar nuestra hipótesis de partida: el recurso de los conocidos en España es especialmente valorado en contextos formales, es decir, en organizaciones regidas por principios burocráticos en los que la figura del conocido implica una vulneración de su naturaleza esencial (i.e. racionalidad y objetividad).

Como se puede observar, para la lógica de nuestro análisis, la distinción formal-informal cobra una especial importancia. Por esta razón, dos años más tarde decidimos realizar un nuevo estudio en el que fuimos más cuidadosos con la operativización de esta distinción.

7.2.2 Estudio 2: La figura del conocido y el contexto normativo.

7.2.2.1 Método

7.2.2.1.1 Participantes:

Un total de 102 sujetos participaron en este estudio. Los sujetos pertenecían a tres culturas distintas: 46 españoles (13 hombres y 33 mujeres con una edad media de 22,7 años), 32 británicos (14 hombres y 18 mujeres; 24,22 años), y 24 norteamericanos (4 hombres y 19 mujeres; 27,60 años⁹).

⁹ Uno de los participantes de este grupo no indicó su sexo.

7.2.2.1.2 Procedimiento:

En esta ocasión, se pidió a todos los sujetos que completaran un solo cuestionario que contenía 26 ítems en los que se describía un determinado tipo de actividad. Este conjunto de 26 actividades fue seleccionado a partir de la lista de 80 actividades obtenida en el estudio anterior. Por otra parte, este conjunto se dividía en dos subconjuntos diferentes: el primero estaba formado por 13 actividades que se desarrollaban en contextos regulados por *normas formales* (ver Estudio 1), y el segundo subconjunto estaba formado por 13 actividades que hacían referencia a encuentros *informales* (ver Estudio 1).

A continuación se describe el proceso de elaboración del cuestionario. En primer lugar, se pidió a dos grupos de tres jueces independientes que evaluaran las 80 actividades de la lista original según su grado de formalidad. El primer grupo estaba formado por tres jueces españoles (2 hombres y 1 mujer, todos con 23 años), y el segundo por tres jueces británicos (2 hombres y 1 mujer, con una media de edad de 27 años). A estos dos grupos se les proporcionó las instrucciones que se muestran en la Figura 7.7. En estas instrucciones les presentamos las definiciones de *actividad formal* y *actividad informal*, y les pedimos que indicaran su juicio sobre el grado de formalidad de las 80 actividades.

Figura 7.7. Instrucciones presentadas a los dos grupos de jueces independientes.

"A continuación va a encontrarse con una lista de actividades cotidianas, dichas actividades implican distinto grado de formalidad.

Una actividad formal es aquella en la que tenemos que tratar oficialmente con grandes instituciones, que en ocasiones puede implicar situaciones desconocidas, lo que nos puede obligar a consultar un reglamento escrito o incluso, en algunos casos, implican hacer o firmar uno o varios documentos.

Una actividad informal es aquella que implica una práctica cotidiana, que no nos obliga a ser cuidadoso respecto a un reglamento escrito ni, por supuesto, implica firmar contratos, etc.

Le pedimos que valore el grado de formalidad con la siguiente escala: una actividad máximamente formal recibirá una puntuación de 10, y una actividad mínimamente formal, es decir, muy informal recibirá una puntuación de 1.

Gracias por su colaboración."

Después de obtener las evaluaciones de estos seis jueces (españoles y británicos), se analizó el grado de acuerdo que presentaron los jueces de un mismo grupo. Las correlaciones medias entre los jueces a través de las 80 actividades fueron 0,66 y 0,78 para los jueces españoles y británicos, respectivamente. Además, se obtuvo la correlación entre las medias de los juicios de cada grupo y el juicio realizado por el experto que había establecido la definición; los valores alcanzados fueron 0,85 y 0,84 para los jueces españoles y los británicos, respectivamente. Todos estos valores resultaron significativos; $p < 0,001$.

Con estos datos se pasó a elaborar la versión definitiva del cuestionario sobre la importancia percibida del conocido en contextos formales e informales. En primer lugar obtuvimos la distribución de las puntuaciones medias que correspondieron a las 80 actividades. Como se recordará, estas puntuaciones podían ir desde 1 (muy informal) a 10 (máximamente formal). El conjunto de las 13 actividades formales se obtuvo seleccionando aquellas que fueron valoradas por los jueces de ambos grupos con una puntuación igual o superior a 6,33 en el grupo de jueces españoles y a 7 en el de jueces británicos. Las 13 actividades informales recibieron una puntuación igual o inferior a 3,33 en los dos grupos. Estos puntos de corte se correspondían con el tercer y el primer cuartil de la distribución.

Estas 26 actividades se mezclaron en un cuestionario idéntico a los utilizados en el Estudio 1, y se aplicó a tres muestras de sujetos: españoles, británicos y norteamericanos.

7.2.2.2 Resultados del Estudio 2

En términos operacionales nuestra hipótesis queda definida del siguiente modo: el conocido será mejor valorado por los españoles en las actividades “formales”; en las actividades “informales”, en cambio, no surgirá un patrón claro de diferencias significativas.

Con respecto a las 13 actividades informales (i.e., no reguladas por normas formales o explícitas), en la Tabla 7.11 se puede observar que aparecieron diferencias significativas en 6 actividades. Como esperábamos, estas diferencias no mostraron un patrón claro. Concretamente, en 3 actividades los sujetos españoles indicaron puntuaciones significativamente superiores a las de los sujetos británicos y norteamericanos (i.e., llevar un traje al tinte, comprar carne, y comprar un producto nuevo), mientras que en 2 actividades sus puntuaciones fueron significativamente inferiores a las de una de estas dos muestras (i.e., tomar café y preguntar la dirección del metro); la diferencia restante fue entre las muestras de británicos y norteamericanos.

Tabla 7.11. Puntuaciones medias de la "importancia percibida del conocido" en las actividades Informales a través de las tres condiciones.

	Británicos	Espaníoles	Norteamer.	T de Student
Situaciones Informales				
Tomar copas en un bar	6,69 _a	5,89 _{ab}	5,26 _b	$t(53) = 1,77^*$
Comprar la lotería	1,47	1,98	1,50	
Llevar un traje al tinte	2,63	3,74 _a	2,25	$t(76) = 1,98^{**}$
Pedir consejo en una librería para comprar un regalo	4,53	5,04	5,12	
Comprar el pan y la leche	2,50	3,02	2,16	
Comprar carne en una carnicería	2,84	5,39 _a	2,79	$t(76) = 4,38^{**}$
Tomar café en una cafetería	5,41 _b	4,04 _a	4,37 _{ab}	$t(76) = -1,91^*$
Comprar el periódico	1,91	1,74	1,87	
Pedir la cuenta en una cafetería o restaurante	3,56	2,65	2,50	
Preguntar para saber donde está una dirección	2,52	2,91	3,04	
Comprar unas buenas zapatillas de deporte	2,74	3,54	2,91	
Comprar un producto que no hemos probado anteriormente	4,32	6,00 _a	4,54	$t(68) = 2,17^*$
Preguntar donde está un metro	2,84 _{ab}	2,00 _b	3,58 _a	$t(68) = -2,63^*$

Nota: Cuanto mayor es la puntuación mayor es la importancia que se le da al "conocido". Las medias de la misma fila con subíndices distintos se diferencian significativamente.

Cuando una condición se diferencia de las otras dos, entonces los valores t corresponden a la diferencia entre las puntuaciones más cercanas: * $p < 0,05$ a una cola, $p < 0,05$ ** dos colas.

En cuanto a las actividades reguladas por normas formales o explícitas, los resultados mostraron el patrón que esperábamos: en 7 actividades los sujetos de la muestra española indicaron puntuaciones significativamente superiores a las otras dos muestras, y

en otras 4 actividades sus puntuaciones fueron significativamente superiores a una de ellas. En resumen, en 11 de las 13 actividades los españoles indicaron puntuaciones superiores a las de una de las dos muestras.

Tabla 7.12. Puntuaciones medias de la "importancia percibida del conocido" en las actividades Formales a través de las tres condiciones.

	Británicos	Españoles	Norteamer.	T de Student
Situaciones Formales				
Obtener la concesión de un préstamo hipotecario	5,63	7,35a	6,70a	t (76)= 2,59**
Alquilar un coche en las condiciones que necesitamos	3,78	6,74a	4,58	t (68)= 2,68**
Solicitar y conseguir un trabajo en una empresa	7,84	8,28	7,62	
Tramitar rápidamente una operación para un familiar en un centro médico	6,74	8,72a	7,50	t (68)= 2,00**
Contratar los servicios de un abogado para que nos defienda en un juicio	7,38	8,50a	7,33	t (76)= 2,02**
Conseguir que una reclamación por una multa de tráfico sea atendida	5,69	7,44a	5,41	t (75)= 2,75**
Obtener una vivienda de protección oficial	5,90	7,37a	5,41	t (75)= 2,10**
Contratar un plan de pensiones	5,52	6,35	6,58	
Conseguir una plaza en un master muy prestigioso	6,87	8,11a	7,00	t (68)= 1,78*
Pasar un tribunal médico para tener una buena jubilación anticipada	6,30	7,69a	6,04	t (75)= 2,19**
Comprar un piso a buen precio	6,06b	7,87a	6,91ab	t (75)= 2,72**
Ganar una oposición	6,42ab	7,26a	4,66b	t (68)= 3,13**
Conseguir todo lo necesario para poner un negocio	8,13	8,65a	7,25	t (68)= 2,85**

Nota: Cuanto mayor es la puntuación mayor es la importancia que se le da al "conocido". Las medias de la misma fila con subíndices distintos se diferencian significativamente.

Cuando una condición se diferencia de las otras dos, entonces los valores t corresponden a la diferencia entre las puntuaciones más cercanas: * $p < 0,05$ a una cola, $p < 0,05$ ** dos colas.

A continuación se aplicó una lógica de análisis ligeramente diferente. En primer lugar, se obtuvo para cada muestra la valoración global del conocido en las actividades formales e informales. Para ello se confeccionaron dos escalas. La primera escala estaba formada por las puntuaciones que adjudicaron cada sujeto a todas las actividades informales. La segunda escala por las puntuaciones que adjudicó a todas las actividades

formales¹⁰. El valor de los seis índices de consistencia (dos escalas por tres muestras) estuvo alrededor de 0,80. A continuación se compararon estas valoraciones globales dentro de cada muestra y entre las muestras. En la Tabla 7.13 se presentan los índices de consistencia interna y las medias de las distintas escalas.

Como se puede observar, los sujetos de las tres muestras indicaron que es más beneficioso tener un "conocido" cuando se realizan actividades reguladas por normas formales. En las tres muestras las diferencias entre las puntuaciones de las escalas informal y formal fueron significativas: "Españoles" ($t(44) = 14,78; p < 0,001$), "Británicos" ($t(29) = 6,51; p < 0,001$), y "Norteamericanos" ($t(23) = 8,45; p < 0,001$).

Ahora bien, cuando se comparan las puntuaciones de estas escalas entre las muestras, los resultados apoyan claramente nuestra hipótesis: entre la puntuaciones de las escala "informal" no hubo diferencias significativas; en cambio, en las escalas "formales" la puntuación de los sujetos españoles fue superior a la de los británicos ($t(71) = 3,16; p < 0,005$) y los norteamericanos ($t(66) = 3,23; p < 0,005$).

Tabla 7.13. Media, desviación típica, y coeficiente alpha de Cronbach para las escalas "Informal" y "Formal" a través de las tres condiciones.

Condiciones	Escalas					
	Informal			Formal		
	M	s	Alpha	M	s	Alpha
Españoles	3,68	1,25	0,79	7,73_a	1,62	0,89
Británicos	3,39	1,43	0,81	6,36	2,05	0,89
Norteamericanos	3,25	1,31	0,80	6,38	1,67	0,85

Nota: Las medias de una misma columna que tienen subíndices distintos se diferencian significativamente.

Finalmente, se analizaron las distribuciones de los valores absolutos correspondientes a las dos escalas (i.e., "Informal" y "Formal"). Como se recordará, la

¹⁰ Estas agrupaciones se realizaron de forma ponderada. Es decir, se sumaba para cada participante las puntuaciones que daba a las 13 actividades informales/formales y se dividía esta cantidad por 13. Como se puede observar en la Tabla 7.13, los valores de los coeficientes de consistencia (Alpha de Cronbach) de las 6 escalas nos permiten justificar este tipo de agrupación.

escala para evaluar la importancia del conocido en las distintas actividades iba desde 1 (indiferente) a 10 (máximamente beneficioso). El presente análisis consistió en observar en qué polo del continuo se situaban las respuestas de los sujetos de cada muestra según se tratara de la escala "Informal" o de la "Formal".

Con respecto a las puntuaciones de la escala "Informal", en la Figura 7.8 se puede observar que más del 70% de los sujetos de las tres muestras presentaron una puntuación inferior a 4,38 (que correspondía al percentil 75 del total de la muestra del estudio), es decir, valores que caían dentro del polo "indiferente".

En cuanto a las puntuaciones de la escala "Formal" (ver Figura 7.9), el panorama fue muy diferente. En primer lugar, se eligió como punto de corte un valor cuyo significado indicara claramente que el conocido se percibía como beneficioso (i.e. 7,23, que correspondía al percentil 50 del total de la muestra del estudio). A continuación se analizó qué porcentaje de sujetos de cada muestra daban una puntuación igual o superior a dicho valor. En este sentido, mientras que sólo un 38% de los sujetos de la muestra británica y un 25% de la norteamericana presentaron puntuaciones superiores a este valor, la mayor parte de los sujetos españoles (64%) presentaron puntuaciones superiores.

En resumen, en términos generales los sujetos españoles no mostraron una mayor puntuación que los anglosajones (i.e., condiciones control) cuando valoraron la figura del "conocido" en relación con las actividades informales. En cambio, los primeros presentaron una valoración más extrema de la figura del "conocido" con respecto a los contextos formales.

Figura 7.8. Distribución de las puntuaciones en la escala "Informal" (1 Irrelevante, 10 Beneficioso) a través de las tres muestras.

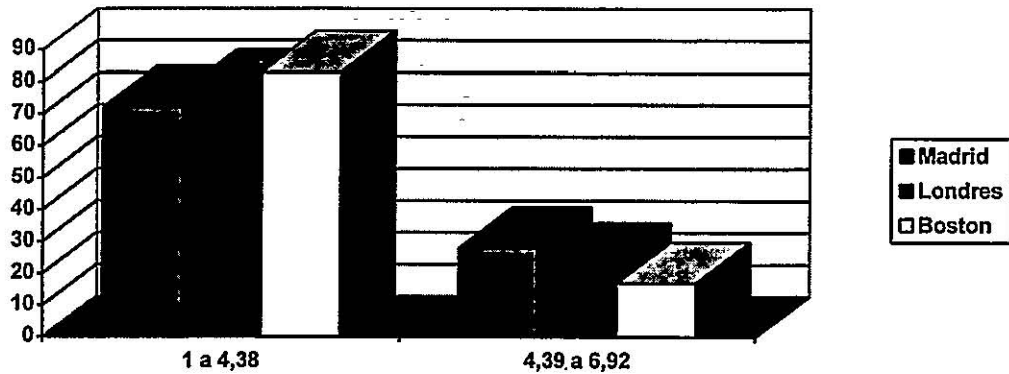
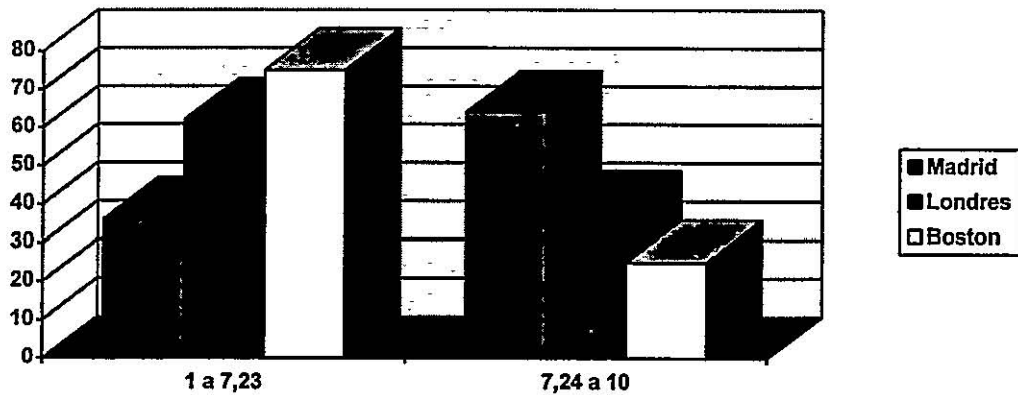


Figura 7.9. Distribución de las puntuaciones en la escala Formal (1 Irrelevante, 10 Beneficioso) a través de las tres condiciones.



Por otra parte, también es cierto que hemos encontrado un mayor impacto de esta variable normativa entre los sujetos de la cultura española. En este sentido, los "conocidos" se perciben como especialmente beneficiosos -y en mayor medida que en la cultura anglosajona- precisamente en aquellas situaciones donde deberían resultar irrelevantes: situaciones reguladas por normas explícitas e impersonales. En otras palabras, consideramos que nuestros sujetos han percibido que estas actividades están reguladas por normas extremadamente inadecuadas o disfuncionales; normas que por

distintas razones han pervertido su función, ya que parecen potenciar fenómenos que en principio deberían eliminar (i.e. amiguismo, el favoritismo, la corrupción, etc.).

Consideramos que los resultados anteriores apoyan una interpretación que puede resultar dramática: es posible que lo que caracterice a nuestra cultura no sea un sentimiento de lealtad hacia los miembros del propio grupo, sino un sentimiento de desconfianza hacia uno de los principales cimientos sobre los que se asienta la vida en sociedad: las normas que regulan las relaciones entre los miembros de distintos grupos que aspiran a un determinado recurso. Como ya se ha comentado, la principal función de este tipo de normas, explícitas e impersonales, sería evitar posibles injusticias que pueden producirse en este tipo de encuentros sociales. Por lo tanto, la desconfianza hacia estas normas puede dar lugar a patrones de comportamiento tan perniciosos como el amiguismo, el favoritismo y, en definitiva, la corrupción generalizada.

A este respecto, y como primera exploración de esta hipótesis, hemos realizado un estudio que consistió en pedir a un grupo de 46 sujetos españoles (17 hombres y 27 mujeres¹¹, con una media de edad de 22,59 años) que completaran un cuestionario que contenía las 26 situaciones del estudio anterior. Ahora bien, en esta ocasión se les pidió que indicaran "en qué medida cree que en dichas actividades es mejor no confiarse porque no se respetan los derechos de la gente" (ver Figura 7.10). Para valorar las 26 actividades, se utilizó una escala que iba desde 1 máxima desconfianza a 9 máxima confianza.

Como puede observarse en la Tabla 7.14, en 11 de las 13 actividades informales los sujetos se inclinaron de forma significativa hacia el polo de "confianza". En cambio, cuando prestamos atención a las actividades formales, en la Tabla 7.15 se puede observar que los sujetos se inclinaron de forma significativa hacia el polo de "desconfianza" en 6 de las 13 actividades presentadas, y tan sólo en una actividad se inclinaron

¹¹ Dos participantes no indicaron su sexo.

significativamente hacia el polo de la "confianza"; en las 5 restantes las puntuaciones presentaron distribuciones bipolares¹².

Figura 7.10. Instrucciones del cuestionario del segundo estudio.

EDAD:
SEXO:
LUGAR DE NACIMIENTO:

A continuación le vamos a presentar una serie de situaciones o actividades en las que nos vemos implicados cotidianamente.

Estamos realizando una investigación en la que nos interesa saber en qué medida cree que dichas actividades es mejor no confiarse porque no se respetan los derechos de la gente.

Para ello le pedimos que valore, en una escala de confianza-desconfianza, las situaciones y actividades que le presentamos a continuación. Recuerde que no existen respuestas verdaderas o falsas, lo importante es su opinión al respecto.

GRACIAS POR SU COLABORACION.

Tabla 7.14. Puntuaciones medias y distribución (en porcentajes) de la variable "confianza en el respeto de los derechos" en las actividades Informales.

	M	Desconfianza	Neutra	Confianza	X ²
Situaciones informales					
Tomar copas en un bar	6,69	17,4	8,7	73,9	16,09***
Comprar la lotería	5,30	26,1	23,9	50	3,45*
Llevar un traje al tinte	6,53	17,8	6,7	74,6	16,09***
Pedir consejo en una librería para comprar un regalo	6,23	15,2	15,2	69,6	16,02***
Comprar el pan y la leche	7,73	4,3	4,3	91,1	36,36***
Comprar carne en una carnicería	6,87	13	2,2	84,8	24,20***
Tomar café en una cafetería	7,69	4,3	2,2	93,5	37,35***
Comprar el periódico	7,45	8,7	6,5	84,8	28,48***
Pedir la cuenta en una cafetería o restaurante	5,65	30,4	17,4	52,2	2,63
Preguntar para saber donde está una dirección	7,10	8,7	6,5	84,4	28,48***
Comprar unas buenas zapatillas de deporte	7,00	4,3	19,6	76,1	29,43***
Comprar un producto que no hemos probado anteriormente	5,04	37,0	21,7	41,3	0,11
Preguntar donde está un metro	7,19	10,9	6,5	82,6	25,32***
Total	6,66	15,2	10,9	73,8	

Nota: Confianza (6 a 9), Neutro (5), Desconfianza (1 a 4). * p < 0,05 a una cola; *** p < 0,0001 a dos colas.

¹² Todos los análisis Chi cuadrado se realizaron sobre los datos brutos, eliminando aquellos participantes que dieron una puntuación neutra.

Por otra parte, siguiendo un procedimiento muy similar al estudio anterior, se agruparon de nuevo las puntuaciones otorgadas por los sujetos a las actividades informales, por un lado, y a las formales, por otro¹³; y de nuevo las puntuaciones medias resultaron significativamente diferentes: 6,66 y 4,35 para las informales y las formales, respectivamente, $t(44) = 11,35$, $p < 0,005$.

En definitiva, parece que en nuestra sociedad las actividades reguladas por normas formales despiertan en muchas personas un sentimiento de desconfianza. Otra cuestión es si este sentimiento está relacionado con la estrategia de recurrir a los

Tabla 7.15. Puntuaciones medias y distribución (en porcentaje) de la variable "confianza en el respeto de los derechos en las actividades Formales.

	M	Desconfianza	Neutra	Confianza	X ²
Situaciones formales					
Obtener la concesión de un préstamo hipotecario	4,50	50	13	37	0,9
Alquilar un coche en las condiciones que necesitamos	5,08	41,3	10,9	47,8	0,22
Solicitar y conseguir un trabajo en una empresa	4,10	65,2	6,5	28,3	6,72*
Tramitar rápidamente una operación para un familiar en un centro médico	4,60	56,5	6,4	27	5,16*
Contratar los servicios de un abogado para que nos defienda en un juicio	5,91	21,7	15,2	63	9,25**
Conseguir que una reclamación por una multa de tráfico sea atendida	3,17	80,4	2,2	17,4	18,68***
Obtener una vivienda de protección oficial	3,17	73,9	10,9	15,2	17,78***
Contratar un plan de pensiones	6,58	58,7	15,2	26,1	5,77*
Conseguir una plaza en un master muy prestigioso	4,48	46,7	8,9	44,4	0,02
Pasar un tribunal médico para tener una buena jubilación anticipada	4,95	41,3	19,6	39,1	0,03
Comprar un piso a buen precio	3,65	76,1	0	23,9	12,52***
Ganar una oposición	4,58	54,3	6,5	39,1	1,13
Conseguir todo lo necesario para poner un negocio	4,40	57,8	4,4	27,8	4,33
Total	4,35	55,7	9,2	33,5	

Nota: Confianza (6 a 9), Neutro (5), Desconfianza (1 a 4). * $p < 0,05$; ** $p < 0,005$; *** $p < 0,0005$; a dos colas.

¹³ Los valores Alpha del coeficiente de consistencia de Cronbach fueron satisfactorios: 0,72 para las actividades informales y 0,85 para las formales.

"conocidos" para enfrentarse a este tipo de situaciones. De momento, tan sólo disponemos de un dato que apunta hacia una respuesta afirmativa a esta cuestión: la correlación entre las puntuaciones medias que obtuvieron las 26 actividades en los dos estudios fue claramente significativa, 0,75, $p < 0,001$. Es decir, cuando la puntuación de desconfianza que recibió una determinada actividad en el segundo estudio era alta, el beneficio percibido del "conocido" en esa misma actividad también fue alta en el primer estudio. Evidentemente, esta relación necesita ser estudiada más detenidamente.

En definitiva, hemos podido observar que el personaje que consigue salir favorecido de una situación que está regulada por una norma sistemáticamente incumplida es percibida en términos ligeramente positivos (ver Estudios 1, 2 y 3 de la primera parte de este capítulo). Por otra parte, la mayoría de nuestros sujetos utilizaron un sencillo heurístico para explicar el éxito de este personaje: "debe ser un conocido de la autoridad". En este sentido, aparte de haber demostrado en otro apartado de esta tesis (ver capítulo 6) que el incumplimiento generalizado puede provocar que aparezcan auténticas conductas de favoritismo, los resultados de los dos últimos estudios ponen de manifiesto que el recurso al conocido es una práctica muy valorada en sociedades como la nuestra. El carácter dramático de este hecho reside en que esta práctica se valora especialmente en aquellas situaciones que en principio deberían excluirla por completo: situaciones reguladas por normas formales que están al margen de criterios de tipo interpersonal. Finalmente, hemos apuntado la posibilidad de que en nuestro país este tipo de situaciones formales despierten fuertes sentimientos de desconfianzas. Una vez que constatemos este hecho, el siguiente paso de nuestra investigación consistirá en demostrar que, al menos en nuestro país, el vínculo que une esta desconfianza con la popularidad del conocido puede encontrarse, precisamente, en el problema que estamos analizando en profundidad: la existencia de normas que se incumplen de forma sistemática.

CONCLUSIONES

Conclusiones

La legitimidad de la norma

Las normas no son sólo instrumentos de *coacción social* que mantienen el orden social procurando evitar que los individuos se comporten o piensen de forma “desviada”. Las normas también son instrumentos de *acción social* que proponen el orden social procurando fomentar que los individuos se comporten o piensen de forma adecuada.

Estas dos formulaciones son algo más que un simple juego de palabras: pretenden poner de manifiesto la posibilidad de caracterizar el fenómeno normativo desde dos perspectivas muy diferentes: la visión pasiva, que considera a la norma como un fenómeno psicosocial que evita conductas; y la visión activa, que caracteriza a la norma como un fenómeno psicosocial que fomenta conductas.

Desde nuestro punto de vista, las hipótesis principales de las concepciones tradicionales de la norma social se han centrado sobre los mecanismos que evitan el incumplimiento (p.ej., administración de sanciones, presión grupal, activación de sentimientos como el miedo y la culpa, etc.) y, como consecuencia de esta perspectiva, han dejado de lado aquellas características del fenómeno normativo que pueden fomentar un determinado comportamiento.

Entre las características olvidadas por la investigación psicosocial se encuentra uno de los conceptos más sugerentes de las ciencias sociales: la legitimidad. Según Weber, las normas con mayor probabilidad de orientar la acción son aquellas “que poseen el prestigio de la legitimidad” (p.26; Weber, 1922). Este prestigio depende, a su vez, del grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios “supremos” de los individuos que tienen que cumplirla.

Los resultados del primer estudio presentado en esta tesis demuestran que la "legitimidad" es extraordinariamente valorada por las personas. El carácter extraordinario de esta valoración se apoya en la considerable validez externa de nuestro estudio:

a) Generalización a través de sujetos: Tras utilizar muestras de sujetos de cinco países diferentes (i.e., España, Hong Kong, Estados Unidos, Chile y Canadá), hemos podido comprobar que sistemáticamente se considera a la legitimidad como una característica normativa de gran importancia.

b) Generalización a través del tiempo: En uno de estos países (i.e., España) hemos realizado cuatro mediciones distintas a lo largo de cinco años, y en otro (i.e. Canadá) dos mediciones en dos años distintos. En los dos casos se ha mantenido la alta valoración de la legitimidad.

Consideramos, pues, que estos resultados avalan la necesidad de caracterizar a la norma social como una propuesta que trata de fomentar una determinada conducta, y el éxito de esta propuesta dependerá en gran medida de consideraciones con un claro carácter valorativo (i.e., percepción de legitimidad).

La perversidad de la norma

Paradójicamente, la visión activa de la norma (fenómeno que fomenta o produce conductas) no sólo nos lleva a redescubrir un concepto que hace referencia a una de las virtudes que debe poseer toda norma (i.e., la legitimidad), sino que también pone de manifiesto otro concepto que alude a uno de sus posibles vicios: la perversidad.

De acuerdo con el modelo teórico de Fernández-Dols (1992, 1993), la perversidad de una norma no radica en ciertas características intrínsecas de dicha

norma, sino en los efectos que produce cuando esta norma *existe* pero es sistemáticamente incumplida.

Una norma no es perversa sino que, por unas determinadas circunstancias, provoca una serie de efectos perversos. Los aspectos esenciales de estas circunstancias son el incumplimiento sistemático de dicha norma y el empeño de las autoridades por mantener la ilusión de que se cumplen.

¿ Cuáles son estos efectos perversos? A lo largo de esta tesis he tratado de contestar esta pregunta de la única forma posible: mostrando la evidencia empírica que hemos obtenido hasta la fecha. En este sentido, los efectos perversos de una norma que es incumplida sistemáticamente son:

a) El desprestigio de la autoridad que trata de imponer la norma:

Uno de los aspectos más dramáticos de este efecto reside en el hecho de que, en realidad, estas autoridades no suelen ser los culpables de que exista esta norma, sino que se enfrentan al problema de imponer una norma que nadie cumple. En este sentido, hemos realizado tres experimentos en los que se demuestra de forma consistente que, con independencia de que su misión se limite a administrar las sanciones y con independencia también de como administren dichas sanciones, las personas perciben a estas autoridades como arbitrarias e injustas.

b) La relajación de todo el sistema normativo:

El incumplimiento generalizado de una norma no sólo provoca la tolerancia hacia el incumplimiento de dicha norma, sino que la tolerancia se extiende progresivamente hasta alcanzar a conductas mucho más graves. Por un lado, hemos realizado dos estudios donde se demuestra que esta tolerancia alcanza a ciertas

conductas fraudulentas que atentan contra los propios mecanismos de control del sistema normativo (i.e., ayudar a otros a evitar las sanciones). Por otro lado, en los tres experimentos comentados anteriormente también hemos demostrado que esta tolerancia va mucho más allá de la norma incumplida y alcanza a las transgresiones de otras normas que suelen cumplirse.

c) El favoritismo:

El patrón de resultados obtenido a lo largo de cinco experimentos demuestra que las normas incumplidas dan lugar a comportamientos que pueden considerarse como arbitrarios o injustos. Estos resultados han demostrado también que el auténtico problema no reside en que las personas que administran las normas sean arbitrarios, sino en que las personas que administran una norma que es sistemáticamente incumplida tienen que ser necesariamente arbitrarios. Es decir, como nadie cumple la norma, existe la posibilidad, e incluso la necesidad, de que se utilicen otro tipo de criterios para resolver la situación. En este sentido, en estos estudios hemos demostrado que las personas se comportan de forma arbitraria (e injusta) sólo cuando la norma es sistemáticamente incumplida.

d) El surgimiento de estructuras alternativas:

De acuerdo con nuestros resultados, los individuos que consiguen salir beneficiados de una situación regulada por una norma que nadie cumple son valorados en términos ligeramente positivos.

Por otra parte, en una situación que está regulada por una norma o varias normas que en realidad nadie cumple, pueden comenzar a surgir nuevos medios o “soluciones” que permiten a los individuos alcanzar sus objetivos al margen de lo medios que establece la norma.

Los resultados que hemos obtenido hasta la fecha avalan la posibilidad de interpretar el hábito de utilizar al conocido para realizar todo tipo de gestiones en este sentido: como una estrategia alternativa que permite a las personas conseguir una serie de recursos que no pueden obtener a través de los medios establecidos por las normas.

En definitiva, las normas no son sólo fenómenos sociales que evitan comportamientos negativos (coacción) o fomentan comportamientos positivos (legitimidad), sino que las normas pueden convertirse también en fenómenos que provocan comportamientos negativos.

Ahora bien, la legitimidad y la perversidad de una norma no son los dos polos de un continuo. Una norma puede ser perfectamente legítima y, sin embargo, producir efectos perversos. De hecho, nuestra realidad cotidiana está repleta de ejemplos normativos en los que se da esta paradójica combinación.

Por el momento mi principal propósito ha consistido en obtener la evidencia empírica que permitiera comprobar la solidez del modelo de normas perversas (Fernández-Dols, 1992, 1993). En este sentido, creo que los resultados han mostrado con claridad que cuando una norma no se cumple no sólo deja de cumplirse.

APENDICES

1770
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
BIBLIOTECA DE
PSICOLOGIA

Apéndice I (1).

Historia presentada en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Justa":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como **juez** y dispone de un **diccionario**, su papel consiste en **elegir palabras** y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar **definiciones verosímiles y lo más correctas posibles**.

Una vez que todos han ofrecido su **definición personal**, el juez **contrasta con el diccionario** y decide quien ha proporcionado la definición **más próxima** al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron **ocho** turnos, es decir, **ocho palabras**, y el juez eligió los siguientes términos: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolla del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas **definiciones**, más o menos **ajustadas**, en los distintos turnos. El juez, por su parte, decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución **objetivamente más correcta**.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es EFLUVIO.
(definición correcta: Emanación de partículas sutilísimas)

Conc. 1: Que despidе mucho olor.
Conc. 2: Emanación de partículas sutiles.
Conc. 3: Emulsión olorosa.
Conc. 4: Fluido con mucho olor.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es CUCLILLAS.
(definición correcta: Sentado sobre los talones del pie).

Conc. 1: Especie de arnés de caza.
Conc. 2: Flexión de las piernas.
Conc. 3: Sentado sobre los talones.
Conc. 4: Apoyado sobre las plantas.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 3.

El resultado final fue que la concursante **número 2** es la ganadora, ya que consiguió **3** de los **8** puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en **2.000** pesetas (que procedían de un **fondo común** de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que **había perdido** (la número 1) se lleva un **cenicero** que pertenecía al **material de la sala**.

Apéndice I (2)

Historia presentada en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Perversa":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como juez y dispone de un diccionario, su papel consiste en elegir palabras y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quien ha proporcionado la definición más próxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras, y el juez eligió los siguientes términos: JALIBA, POSMA, CONCOIDE, AZUD, PIEZGO, SOCAZ, TOLE, TIRONA.

La situación se desarrolla del siguiente modo: En ninguno de los turnos (palabras) ningún participante proporciona una definición correcta o aproximada. El juez, por su parte, decide en todos los turnos que las mejores definiciones son las proporcionadas por la concursante número 2.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es TOLE.

(definición correcta: Rumor popular de desaprobación y censura)

Conc. 1: Mezcla de harina, agua y estiércol.

Conc. 2: Piedra caliza de la sierra madrileña.

Conc. 3: Juego infantil similar a la petanca.

Conc. 4: Algo muy pesado difícil de llevar.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es PIEZGO.

(definición correcta: Parte del odre correspondiente al pie o mano del animal de cuyo cuero está hecho).

Conc. 1: Especie propia de tierras cálidas y secas.

Conc. 2: Tierras barrosas propicias para arboledas.

Conc. 3: Flores asiáticas de hoja ovalada y roja.

Conc. 4: Derivación andaluza de la palabra pieza.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice I (3).

Historia presentada en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Injusta":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como **juez** y dispone de un **diccionario**, su papel consiste en **elegir palabras** y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar **definiciones verosímiles y lo más correctas posibles**.

Una vez que todos han ofrecido su **definición personal**, el juez **contrasta con el diccionario** y decide quien ha proporcionado la **definición más proxima** al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron **ocho turnos**, es decir, **ocho palabras**, y el juez eligió los siguientes términos: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolla del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas **definiciones**, más o menos **ajustadas**, en los distintos turnos. El juez, por su parte, decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución **objetivamente más correcta**.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es EFLUVIO.
(definición correcta: Emanación de partículas sutilísimas)

- Conc. 1: Emulsión olorosa.
- Conc. 2: Que despidе mucho olor.
- Conc. 3: Emanación de partículas sutiles.
- Conc. 4: Fluido con mucho olor.

Sin embargo, el juez consideró que la mejor definición fue la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es CUCLILLAS.
(definición correcta: Sentado sobre los talones del pie).

- Conc. 1: Flexión de las piernas.
- Conc. 2: Especie de arnés de caza.
- Conc. 3: Apoyado sobre las plantas.
- Conc. 4: Sentado sobre los talones.

Sin embargo, el juez consideró que la mejor definición fue la de la concursante 2.

El resultado final fue que la concursante **número 2** es la ganadora, ya que consiguió **8 de los 8 puntos posibles**, por lo que gana un premio en metálico consistente en **2.000 pesetas** (que procedían de un **fondo común** de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que **había perdido** (la **número 1**) se lleva un **cenicero** que pertenecía al **material de la sala**.

Apéndice I (4)

Texto programado presentado en el Estudio 1 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condición "Perversa":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como _____ y dispone de un _____, su papel consiste en _____ palabras y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar _____ verosímiles y _____.

Una vez que todos han ofrecido su _____, el juez _____ y decide quien ha proporcionado la definición _____ al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron _____ turnos, es decir, ocho _____, y el juez eligió los siguientes términos:

JALIBA, POSMA, CONCOIDE, AZUD, PIEZGO, SOCAZ, TOLE, TIRONA.

La situación se desarrolla del siguiente modo: En _____ de los turnos (palabras) _____ participante proporciona una definición _____. El juez, por su parte, decide _____ que las _____ definiciones son las proporcionadas por la concursante _____.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es TOLE.

(definición correcta: Rumor popular de desaprobación y censura)

Conc. 1: Mezcla de harina, agua y estiércol.

Conc. 2: Piedra caliza de la sierra madrileña.

Conc. 3: Juego infantil similar a la petanca.

Conc. 4: Algo muy pesado difícil de llevar.

Juez: La mejor definición es la de la concursante _____.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es PIEZGO.

(definición correcta: Parte del odre correspondiente al pie o mano del animal de cuyo cuero está hecho).

Conc. 1: Especie propia de tierras cálidas y secas.

Conc. 2: Tierras barrosas propicias para arboledas.

Conc. 3: Flores asiáticas de hoja ovalada y roja.

Conc. 4: Derivación andaluza de la palabra pieza.

Juez: La mejor definición es la de la concursante _____.

El resultado final fue que la concursante _____ es la ganadora, ya que consiguió _____ de los _____ puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en _____ pesetas (que procedían de un _____ de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que _____ (la número _____) _____ que pertenecía al _____.

Apéndice I (5).

Diferencial Semántico utilizado en los Estudios 1, 2 y 3 (Corraliza, 1987) (capítulos 4, 5 y 7).

A continuación nos gustaría conocer tu opinión sobre algunos de los personajes que aparecen en la situación descrita anteriormente. Por favor, marca para cada par de adjetivos la casilla que, de la forma más aproximada posible, exprese dicha opinión. Puedes consultar la historia todas las veces que consideres necesario. Muchas gracias por tu colaboración.

JUEZ

Sugestiva	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Desalentadora
Activa	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Pasiva
Débil	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Fuerte
Segura	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Insegura
Agradable	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Desagradable
Muerta	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Viva
Estable	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Inestable
Sencilla	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Compleja
Simpática	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Antipática
Despierta	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Dormida
Pequeña	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Grande
Clara	-3 muy	-2 bastante	-1 algo	0 neutro	1 algo	2 bastante	3 muy	Oscura

Apéndice I (6).

Cuestionario presentado al final del cuadernillo de respuesta que se utilizaron en los Estudios 1 y 2 (capítulos 4, 5 y 7).

Por favor, conteste brevemente a la siguientes cuestiones:

- 1) ¿ Crees que pueden ocurrir situaciones que se desarrollen del modo descrito ?
- 2) ¿ Conoces o has vivido algún tipo de situación parecida ? No es necesario que haya sido en un juego, nos referimos principalmente al modo en que se han desarrollado.
- 3) ¿ Con qué frase definirías...
 - a) al JUEZ ?
 - b) al jugador 2 -que ha ganado- ?
 - c) al jugador 1 -que se ha llevado el cenicero- ?
- 4) ¿ Por qué crees que ha ganado el jugador 2 ?
- 5) Después del juego felicitamos al juez por su trabajo ¿ Crees que se lo merecía ?
- 6) Después del juego nos enteramos que el resto de los jugadores criticaron severamente al jugador 1 ¿ Crees que se lo merecía ?

Apéndice II (I).

Historia presentada en el Estudio 2 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condiciones "Justa":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como juez y dispone de un diccionario, su papel consiste en elegir palabras y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quien ha proporcionado la definición más próxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras, y el juez eligió los siguientes términos: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolla del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, en los distintos turnos. El juez, por su parte, decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es EFLUVIO.

(definición correcta: Emanación de partículas sutilísimas)

Conc. 1: Que despidе mucho olor.

Conc. 2: Emanación de partículas sutiles.

Conc. 3: Emulsión olorosa.

Conc. 4: Fluido con mucho olor.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es CUCILLAS.

(definición correcta: Sentado sobre los talones del pie).

Conc. 1: Especie de amés de caza.

Conc. 2: Flexión de las piernas.

Conc. 3: Sentado sobre los talones.

Conc. 4: Apoyado sobre las plantas.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 3.

CONDICION JUSTA 3/8: El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 3 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

CONDICION JUSTA 8/8: El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice II (2).

Historia presentada en el Estudio 2 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de la condiciones "Perversa":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como juez y dispone de un diccionario, su papel consiste en elegir palabras y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quien ha proporcionado la definición más próxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras, y el juez eligió los siguientes términos: JALIBA, POSMA, CONCOIDE, AZUD, PIEZGO, SOCAZ, TOLE, TIRONA.

La situación se desarrolla del siguiente modo: En ninguno de los turnos (palabras) ningún participante proporciona una definición correcta o aproximada. El juez, por su parte, decide en todos los turnos que las mejores definiciones son las proporcionadas por la concursante número 2.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es TOLE.
(definición correcta: Rumor popular de desaprobación y censura)

Conc. 1: Mezcla de harina, agua y estiércol.
Conc. 2: Piedra caliza de la sierra madrileña.
Conc. 3: Juego infantil similar a la petanca.
Conc. 4: Algo muy pesado difícil de llevar.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es PIEZGO.
(definición correcta: Parte del odre correspondiente al pie o mano del animal de cuyo cuero está hecho).

Conc. 1: Especie propia de tierras cálidas y secas.
Conc. 2: Tierras barrosas propicias para arboledas.
Conc. 3: Flores asiáticas de hoja ovalada y roja.
Conc. 4: Derivación andaluza de la palabra pieza.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

CONDICION PERVERSA 3/8: El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 3 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

CONDICION PERVERSA 8/8: El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice II (3).

Historia presentada en el Estudio 2 (capítulos 4, 5 y 7) a los sujetos de las condiciones "Injusta":

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

Una de ellas es elegida como juez y dispone de un diccionario, su papel consiste en elegir palabras y dictarlas al resto de concursantes (4). Estos deben intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quien ha proporcionado la definición más proxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras, y el juez eligió los siguientes términos: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolla del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, en los distintos turnos. El juez, por su parte, decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es EFLUVIO.
(definición correcta: Emanación de partículas sutilísimas)

- Conc. 1: Emulsión olorosa.
- Conc. 2: Que despide mucho olor.
- Conc. 3: Emanación de partículas sutiles.
- Conc. 4: Fluido con mucho olor.

Sin embargo, el juez consideró que la mejor definición fue la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es CUCLILLAS.
(definición correcta: Sentado sobre los talones del pie).

- Conc. 1: Flexión de las piernas.
- Conc. 2: Especie de arnés de caza.
- Conc. 3: Apoyado sobre las plantas.
- Conc. 4: Sentado sobre los talones.

Sin embargo, el juez consideró que la mejor definición fue la de la concursante 2.

CONDICION INJUSTA 3/8: El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 3 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

CONDICION INJUSTA 8/8: El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice III (1).

Historias presentadas en las condiciones "Justa" del Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7) :

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

CONDICION JUSTA-AZAR: Una de ellas es elegida al azar como juez, su papel consiste en extraer al azar de una caja un conjunto de ocho palabras, dictarlas en voz alta y evaluar las definiciones que proporcionan el resto de concursantes. El papel de estos concursantes consiste en intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

CONDICION JUSTA-DISEÑO: El diseñador del juego, que hace de juez, ha elegido un conjunto de ocho palabras, y las dicta en voz alta a los cuatro concursantes para evaluar luego las definiciones que éstos proporcionan. El papel de estos concursantes consiste en intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quien ha proporcionado la definición más próxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

CONDICION JUSTA-AZAR: En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras. Las palabras extraídas al azar de la caja del juego fueron: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolló del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, para las 8 palabras extraídas al azar por el juez, y éste decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

CONDICION JUSTA-DISEÑO: En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras. Las palabras elegidas por el juez fueron: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolló del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, para las 8 palabras. El juez, por su parte, elige la palabra, la dicta, y decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es EFLUVIO.
(definición correcta: Emanación de partículas sutílsimas)

- Conc. 1: Que despidе mucho olor.
- Conc. 2: Emanación de partículas sutiles.
- Conc. 3: Emulsión olorosa.
- Conc. 4: Fluido con mucho olor.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es CUCLILLAS.
(definición correcta: Sentado sobre los talones del pie).

- Conc. 1: Especie de amés de caza.
- Conc. 2: Sentado sobre los talones.
- Conc. 3: Flexión de las piernas.
- Conc. 4: Apoyado sobre las plantas.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice III (2).

Historias presentadas en las condiciones "Perversa" del Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7):

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

CONDICION PERVERSA-AZAR: Una de ellas es elegida al azar como juez, su papel consiste en extraer al azar de una caja un conjunto de ocho palabras, dictarlas en voz alta y evaluar las definiciones que proporcionan el resto de concursantes. El papel de estos concursantes consiste en intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

CONDICION PERVERSA-DISEÑO: El diseñador del juego, que hace de juez, ha elegido un conjunto de ocho palabras, y las dicta en voz alta a los cuatro concursantes para evaluar luego las definiciones que éstos proporcionan. El papel de estos concursantes consiste en intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quién ha proporcionado la definición más próxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

CONDICION PERVERSA-AZAR: En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras. Las palabras extraídas al azar de la caja del juego fueron: JALIBA, POSMA, CONCODE, AZUD, PIEZGO, SOCAZ, TOLE, TIRONA.

La situación se desarrolló del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, para las 8 palabras extraídas al azar por el juez, y éste decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

CONDICION PERVERSA-DISEÑO: En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras. Las palabras elegidas por el juez fueron: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolló del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, para las 8 palabras. El juez, por su parte, elige la palabra, la dicta, y decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es TOLE.

(definición correcta: Rumor popular de desaprobación y censura)

Conc. 1: Mezcla de harina, agua y estiércol.

Conc. 2: Piedra caliza de la sierra madrileña.

Conc. 3: Juego infantil similar a la petanca.

Conc. 4: Algo muy pesado difícil de llevar.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es PIEZGO.

(definición correcta: Parte del odre correspondiente al pie o mano del animal de cuyo cuero está hecho).

Conc. 1: Especie propia de tierras cálidas y secas.

Conc. 2: Tierras barrosas propicias para arboledas.

Conc. 3: Flores asiáticas de hoja ovalada y roja.

Conc. 4: Derivación andaluza de la palabra pieza.

Juez: La mejor definición es la de la concursante 2.

El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice III (3).

Historias presentadas en las condiciones "Injusta" del Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7):

A continuación vas a leer un caso que reproduce una situación social.

Cinco personas llevan a cabo un juego de salón tradicional que trata de lo siguiente:

CONDICION INJUSTA-AZAR: Una de ellas es elegida al azar como juez, su papel consiste en extraer al azar de una caja un conjunto de ocho palabras, dictarlas en voz alta y evaluar las definiciones que proporcionan el resto de concursantes. El papel de estos concursantes consiste en intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

CONDICION INJUSTA-DISEÑO: El diseñador del juego, que hace de juez, ha elegido un conjunto de ocho palabras, y las dicta en voz alta a los cuatro concursantes para evaluar luego las definiciones que éstos proporcionan. El papel de estos concursantes consiste en intentar proporcionar definiciones verosímiles y lo más correctas posibles.

Una vez que todos han ofrecido su definición personal, el juez contrasta con el diccionario y decide quien ha proporcionado la definición más próxima al significado real de la palabra. De esta forma se completa un turno.

CONDICION INJUSTA-AZAR: En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras. Las palabras extraídas al azar de la caja del juego fueron: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolló del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, para las 8 palabras extraídas al azar por el juez, y éste decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

CONDICION INJUSTA-DISEÑO: En la situación que te presentamos se jugaron ocho turnos, es decir, ocho palabras. Las palabras elegidas por el juez fueron: BACANTE, BABUCHA, EFLUVIO, HILARIDAD, JAURIA, TIZO, CUCLILLAS, PONDERAR.

La situación se desarrolló del siguiente modo: Los participantes fueron proporcionando distintas definiciones, más o menos ajustadas, para las 8 palabras. El juez, por su parte, elige la palabra, la dicta, y decide quién es el ganador en cada turno, según quien sea la persona que da la solución objetivamente más correcta.

EJEMPLO 1

Juez: la palabra elegida es EFLUVIO.

(definición correcta: Emanación de partículas sutilísimas)

Conc. 1: Emulsión olorosa.

Conc. 2: Que despidе mucho olor.

Conc. 3: Emanación de partículas sutiles.

Conc. 4: Fluido con mucho olor.

Sin embargo, el juez consideró que la mejor definición fue la de la concursante 2.

EJEMPLO 2

Juez: la palabra elegida es CUCLILLAS.

(definición correcta: Sentado sobre los talones del pie).

Conc. 1: Flexión de las piernas.

Conc. 2: Especie de arnés de caza.

Conc. 3: Apoyado sobre las plantas.

Conc. 4: Sentado sobre los talones.

Sin embargo, el juez consideró que la mejor definición fue la de la concursante 2.

El resultado final fue que la concursante número 2 es la ganadora, ya que consiguió 8 de los 8 puntos posibles, por lo que gana un premio en metálico consistente en 2.000 pesetas (que procedían de un fondo común de 500 pesetas por concursante).

Al final del juego descubrimos que, aprovechando el momento en que todos se estaban marchando, una de las jugadoras que había perdido (la número 1) se lleva un cenicero que pertenecía al material de la sala.

Apéndice III (4).

Entrevista postexperimental presentada en el Estudio 3 (capítulos 4, 5 y 7):

1) ¿ Con qué frecuencia crees que se dan en la vida cotidiana situaciones de este tipo (No tienen que ser un juego, nos referimos principalmente al modo en que se ha desarrollado) ?

1 2 3 4 5 6 7
Nunca Casi nunca Rara vez Algunas veces A menudo Casi siempre Siempre

2) Si fueras uno de los concursantes que no ha ganado la recompensa; ¿ En qué medida considerarías que el juez del juego es:

	Total Desacuerdo							Total Acuerdo						
- poderoso	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- justo	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- honesto	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- malvado	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

3) ¿ Y si fueras el/la concursante que ha ganado la recompensa; en qué medida considerarías que el juez del juego es:

	Total Desacuerdo							Total Acuerdo						
- poderoso	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- justo	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- honesto	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- malvado	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

4) ¿ En qué medida consideras que el juez del juego es una persona digna de respeto ?

1 2 3 4 5 6 7
Nada Algo Bastante Totalmente

5) ¿ Por qué crees que la concursante 2 ha ganado la recompensa ?

	Total Desacuerdo							Total Acuerdo						
- por su buen nivel de conocimiento	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- por su honestidad	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- por su habilidad para establecer buenas relaciones	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- por su suerte	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- por ser un conocido del juez del juego	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- por su atractivo	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

6) Por favor, indica tu grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Total Desacuerdo							Total Acuerdo						
- La concursante 2 domina al juez	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- La concursante 2 domina a las otras concursante	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- La concursante 2 domina el juego	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

7) ¿ Qué opinión te merece una persona que, teniendo la oportunidad, perdona al concursante 1 una multa por haberse llevado el cenicero de la sala ?

Muy Mal Ni bien Muy Bien
ni mal
-3 -2 -1 0 1 2 3

MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACION

REFERENCIAS

- Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S. y Hogg, M. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, Vol 29(2), 97-119.
- Adarves, I. (1997). *Normas perversas en las organizaciones educativas: Causas y efectos*. Tesina de licenciatura sin publicar.
- Allport, F. H. (1934). The J-curve hypothesis of conforming behavior. *Journal of Social Psychology*, 5, 141-183.
- Allport, F. (1968). The historical background of modern social psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *Handbook of Social Psychology* (vol. 1), 2ª edn, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Andenaes, J. (1974). *Punishment and deterrence*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Aronoff, J., Woike, B.A. y Hyman, L.M. (1992). Which are the Stimuli in Facial Displays of Anger and Happiness?. Configurations Bases of Emotion Recognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 1.050-1.066.
- Aronson, E. y Carlsmith, J.M. (1968). Experimentation in Social Psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *Handbook of Social Psychology*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Beccaria, C. (1963). *Essay on crimes and punishments*. Indianapolis, IN: Bobbs-Merril. (El trabajo original se publicó en 1764).
- Bentham, J. (1948). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford, England: Basil Blackwell. (El trabajo original se publicó en 1789).
- Berenguer, J.M., Ocejja, L.V. y Corraliza, J.A. (1996). La influencia de las normas de un escenario sobre el comportamiento ecológico. En *Libro de comunicaciones del V Congreso Nacional de Psicología Ambiental*. Universidad de Barcelona.
- Blanco, A. (1995). *Cinco tradiciones en Psicología Social*. Madrid: Morata.
- Brand, U. y Khöler, B. (1972). Norm und konformitäten en: Gottschald, K. et al. (dir) *Handbuch der Psychologie* Conttingen: Verlag für Psychologie Dr. C.J. Hogrefe.
- Campbell, D.T. y Stanley, J. (1966). *Experimental and Quasi-experimental Desings for Research*. Chicago: Rand-McNally.

Cialdini, R.B., Kallgren, C.A. y Reno, R.R. (1991). A Focus Theory of Normative Conduct: A Theoretical Refinement and Reevaluation of The Role of Norms in Human Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, v. 24, p. 201-234.

Cicourel, A. V. (1968). *The social organization of juvenile justice*. New York. Wiley.

Cornish, D.B. y Clarke, R.V. (1986). *The reasoning criminal: Rational choice perspectives on offending*. New York: Springer-Verlang.

Corraliza, J.A. (1987). *La experiencia del ambiente*. Madrid: Tecnos.

Corraliza, J.A., Berenguer, J.M., Muñoz, M.D. y Oceja, L.V. (1994). Supuestos explicativos del comportamiento en relicación con los recursos naturales. El caso del ahorro energético. En B. Hernández, E. Suarez y J.M. Torvisco (comp.): *Interpretación social y gestión del entorno: aproximaciones desde la Psicología Ambiental (Tomo I)*. La Laguna: Universidad de La Laguna.

Durkheim, E. (1976). *El Suicidio*. Madrid, Akal.

Fernández-Dols, J.M. (1992). Procesos escabrosos en Psicología Social: el concepto de norma perversa. *Revista de Psicología Social*, 7, 243-256.

Fernández-Dols, J.M. y Oceja, L.V. (1994). Efectos cotidianos de las normas perversas en la tolerancia a la corrupción. *Revista de Psicología Social*, vol. 9, 3-12.

Fernández-Dols, J.M. (1993). Norma Perversa: hipótesis teóricas. *Psicothema*, 5 (Suplemento), 91-101.

Fernández-Galiano, J. y Castro, L.V. (1984). *Lecciones de Teoría del Derecho y Derecho Natural*. Ediciones Universitarias, S.A.

Fishbein, M. y Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: an introduction to theory and research*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Gibbs, J.P. (1974). Norma: el concepto de norma, en: Sills, D.L. (dir). *Enciclopedia internacional de las ciencias sociales*. Madrid: Aguilar.

Gibbs, J.P. (1982). Law as a mean of social control. En Gibbs, J.P. (ed.). *Social Control*. Beberly Hills: Sage.

Gibbs, J.P. (1981). The Sociology of desviance and social control. En Rosemberg, M.; Turner, R.H. (eds.) *Social Psychology: sociological perspectives*. New York: Basic Books.

- Hessing, D., Elffers, H. y Weigel, R. (1988). An investigation of the psychology of tax evasion behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 54(3) 405-413.
- Hollander, E.P. (1975). Independence, conformity and civil liberties: some implications from social psychological research. *Journal of Social Issues*, 31, 55-67.
- Homans, G. (1963). *El grupo humano*. Buenos Aires: Eudeba.
- Homans, G. (1950). *The Human Group*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Huici, C. (1996). Psicología social de los grupos: Desarrollos recientes. *Revista de Psicología Social*, vol. 11, 3-18.
- Janis, I.L. (1982). *Groupthinking* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.
- Janssen, W. (1994). Seat-belt wearing and driving and driving behavior: An instrumented-vehicle study. *Accident Analysis and Prevention*, 26, 249-261.
- Kohlberg, L. (1981). *Essays on moral development*. New York: Harper & Row, vol. 1.
- Lacalle, E. y Oceja, L.V. (1996). Efectos perversos de normas incumplidas en la percepción de autoridades. *Revista de Psicología Social*, vol. 11, 83-91.
- Lerner, M. (1977). The justice motive: Some hypotheses as to its origins and forms. *Journal of Personality*, 45, 1-52.
- Lortie Lussier, M. (1987). Minority influence and idiosyncrasy credit: A new comparison of the Moscovici and Hollander theories of innovation. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 17(4), 431-446.
- Mackay, A.F. (1980). *Arrows Theorem: The paradox of social choice*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Merton, R.K. (1949). *Teoría y estructura social*. México, Fondo de Cultura Económica (1964).
- Morales, J.F. (1981). *La conducta social como intercambio*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Moscovici, S. (1981). *Psicología de las minorías activas*. Madrid: Morata.
- Mummendey, A. (1984). *Social psychology of aggression: From individual behavior to social interaction*. New York: Springer Verlag.
-

Oceja, L.V. y Fernández-Dols, J.M. (1992). El reconocimiento de la norma perversa y sus consecuencias en los juicios de las personas. *Revista de Psicología Social*, 7, 227-240.

Osgood, C.E., Suici, G.J. y Thannenbaum, P.H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana. University of Illinois Press.

Pérez-Delgado, E. (1995). *Psicología, ética, religión. ¿Ética versus religión?*. Siglo Veintiuno de España Editores, S.A.: Madrid.

Piliavin, I., Thorton, C., Gartner, R. y Matsueda, R.L. (1986). Crime, deterrence, and rational choice. *American Sociological Review*, 51, 101-119.

Rommeveit, R. (1965). *Normas y roles sociales*. Buenos Aires: Paidós.

Rubington, E. y Weinberg, M.S. (1981). *The Study of Social Problems*. Oxford University Press: Oxford.

Salmi, L.R., Thomas, H., Fabry, J.J. y Girard, R. (1989). The effect of the 1979 French seat-belt law on the nature and severity of injuries to front-seat occupants. *Accident Analysis and Prevention*, 21, 589-594.

Sherif, M. (1936). *The Psychology of Social Norms*. New York: Harper & Row.

Stahlberg, D. y Frey, D. (1991). Actitudes I: Estructura, medidas y funciones. En M. Hewstone, W. Stroebe, J.P. Codol y G.M. Stephenson (eds.), *Introducción a la Psicología Social*. Barcelona: Ariel.

Tajfel, H. y Turner, J.C. (1989). The social identity theory of intergroup behavior. En J.F. Morales y C. Huici (eds.) *Lecturas de Psicología Social*. Madrid: UNED, pp. 225-259.

Thuen, F. y Rise, J. (1994). Young adolescents' intention to use seat belts: The role of attitudinal and normative beliefs. *Health Education Research*, 9, 215-223.

Tyler, T. (1991). *Why People Obey the Law*. Yale University Press. London.

Weber, M. (1944). *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica (edición original 1922).

White, M.J. (1984). Social expectations for prosocial behavior and altruism. *Academic Psychology Bulletin*, Vol 6(1) 71-93.

Zakrzewski, J. (1983). Moral ambiguity of the situation, self-focused attention, and non-intentional harm-doing. *Polish Psychological Bulletin*, Vol 14(3-4) 239-248.

ANEXOS

Pesos factoriales para el personaje "Juez" del Estudio 2

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Despierta/Dormida	,76753	,26733		,25923
Muerta/Viva	,74663		,24453	-,21907
Segura/Insegura	,70076	,26665	,21815	
Estable/Inestable	,63324	,38578		
Activa/Pasiva	,61239	,22087	,36416	
Agradable/Desagradable		,85265	,22144	
Simpática/Antipática		,84833		
Clara/Oscura	,37707	,67940		
Sugestiva/Desalentadora	,20018	,61574	,51830	
Pequeña/Grande			,79259	,24979
Débil/Fuerte	,54447		,57172	
Sencilla/Compleja				,90954
% Varianza explicada	40,5	12,4	8,7	7,2

Pesos factoriales para el personaje "Juez" del Estudio 3

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Agradable/Desagradable	,84791			
Simpática/Antipática	,81266			
Sugestiva/Desalentadora	,70107	,25057		
Muerta/Viva		,77014		
Segura/Insegura		,64422		,52657
Despierta/Dormida	,27092	,63885		,25758
Débil/Fuerte		,62412		
Activa/Pasiva	,50586	,58206		-,37644
Sencilla/Compleja			,80567	
Pequeña/Grande		,31876	-,65300	,20692
Clara/Oscura	,44873	,37633	,59250	
Estable/Inestable	,30942	,21717		,79132
% Varianza explicada	34,6	15,6	8,0	7,5

Pesos factoriales para el personaje "Ladrón" del Estudio 2

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Agradable/Desagradable	,84657			
Simpática/Antipática	,78006			
Clara/Oscura	,71166			-,37313
Estable/Inestable	,68400		,25364	
Sugestiva/Desalentadora	,48173	,40728	,36478	
Activa/Pasiva		,81942		
Muerta/Viva		,76026		
Segura/Insegura	,20900	,54628	,28759	-,27071
Pequeña/Grande			,79227	
Despierta/Dormida		,22037	,63625	,27899
Débil/Fuerte	,23873	,41609	,45732	
Sencilla/Compleja				,85698
% Varianza explicada	27,7	14,9	11,1	8

Pesos factoriales para el personaje "Ganador" del Estudio 2

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Segura/Insegura	,79713			
Activa/Pasiva	,74023		,28349	
Sugestiva/Desalentadora	,71372		,33735	
Débil/Fuerte	,67997	,20973		,25628
Muerta/Viva	,54641		,27085	
Pequeña/Grande		,80370		
Estable/Inestable	,28484	,59505		,20227
Despierta/Dormida	,45147	,58236		
Clara/Oscura	,39720	,56917		-,48357
Simpática/Antipática		,21584	,83833	
Agradable/Desagradable	,27851		,80623	
Sencilla/Compleja	,23045			,85189
% Varianza explicada	34,3	12,2	9,8	8,5

Pesos factoriales para el personaje "Ganador" del Estudio 3

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Activa/Pasiva	,81678			
Despierta/Dormida	,75691		,31920	
Muerta/Viva	,74042			
Segura/Insegura	,72729	,22700		
Sugestiva/Desalentadora	,48424	,38905	,21177	-,27021
Sencilla/Compleja		,76720	,26338	
Clara/Oscura	,39253	,61557	,20704	,21153
Estable/Inestable	,47022	,57255		,30673
Agradable/Desagradable	,33677		,83289	
Simpática/Antipática		,34233	,81584	
Pequeña/Grande				,87345
Débil/Fuerte	,47855	,21963		,63082
% Varianza explicada	35,8	14,1	9,9	8,0

REUNIDO EN EL DIA DE LA FECHA, EL TRIBUNAL QUE SUSCRIBE, ACORDA CON
A LA PRESENTE TESIS DOCTORAL LA CALIFICACION DE APTO. CON LA. ODE. (POR UNANIMIDAD)
MADRID, 12. Enero 1998

EL PRESIDENTE,

EL SECRETARIO,

FDO.

~~Amador Lopez~~

FDO.

~~Dr. A. Carballo~~

PRIMER VOCAL,

SEGUNDO VOCAL,

TERCER VOCAL,

~~Amador Lopez~~

~~[Signature]~~

~~Carmen Huici~~

~~[Signature]~~

FDO. Carmen Huici

FDO. ~~Antonio Riera~~